

№01 (567)
12 февраля 2018 г.

в Петербурге КТО СТРОИТ



Официальный публикатор
в области проектирования,
строительства,
реконструкции,
капитального ремонта



Цены на новостройки
пойдут вверх. Но не сразу

СТР.
3



Первичный рынок:
к новым рекордам

СТР.
4-5



Изыскания:
От выявления проблем –
к их решению

СТР.
12-13



Что станет с ипотекой
до конца года

СТР.
17



ГЛАВНОЕ ВНИМАНИЕ – КАЧЕСТВУ ЖИЛЬЯ И ТОЙ СРЕДЫ, КОТОРУЮ МЫ СОЗДАЕМ

СТР.
6-7

Михаил Зарубин,
генеральный директор АО «47 Трест»

в Петербурге Кто строит: 2017-й ГОД УШЕЛ



Построено
1043
жилых дома
(вместе с ИЖС)

Рынок недвижимости вырос на **69 508** квартир



Возведено
3,536 млн
квадратных
метров



Получены разрешения на строительство
13 млн
кв. метров жилья



На **17%** превышен план по вводу жилой недвижимости

Январь:
527 239,30 кв. м,
21 дом, 489 квартир

Февраль:
423 558,009 кв. м,
197 домов,
7685 квартир

Март:
166 067,00 кв. м,
50 домов,
4193 квартиры

Апрель:
154 516,20 кв. м,
54 дома, 3015 квартир

Май:
187 158,5 кв. м,
111 домов,
3393 квартиры

Июнь:
177 414,3 кв. м,
40 домов,
3148 квартир

Июль:
220 198,5 кв. м,
54 дома,
4561 квартира

Август:
104 033,8 кв. м,
114 домов,
2205 квартир

Сентябрь:
247 439,1 кв. м,
60 домов,
5194 квартиры

Октябрь:
106 526,1 кв. м,
111 домов,
1694 квартиры

Ноябрь:
134 533,1 кв. м,
67 домов, 2310 квартир

Декабрь:
1 087 395,1 кв. м,
198 домов,
20 619 квартир



11 спортивных объектов:
– Стадион «Санкт-Петербург»,
– крытые катки,
– спортивные комплексы,
– гольф-клуб

Социальная инфраструктура за счет инвесторов:

- **2 школы** на 1125 мест,
- **18 детских садов** на 2880 мест,
- **3 реконструированных школы**



Инвестиции в развитие социальной инфраструктуры:
8,5 млрд руб.



ДОЛГОСТРОИ

Сдано **33 много-квартирных дома** общей жилой площадью свыше **911 711 тыс. кв. м.**

Проблемными остаются 18 объектов, включающих 39 многоквартирных домов



Ввод **складских помещений:**
109 тыс. кв. м.

АИП
12 объектов, в том числе
1 детский сад, 1 школа,
6 объектов спорта,
4 объекта здравоохранения



Введено
117 тыс. кв. м
офисных помещений

Расселено **4 тысячи коммунальных квартир** – 10 370 семей



МОСТЫ И ДОРОГИ

- Реконструирован Тучков мост.
- Открыт путепровод в створе Поклонногорской улицы через железнодорожные пути Выборгского направления.
- Открыты транспортная развязка на пересечении Пулковского шоссе и Дунайского проспекта, мост с выходом на Крестовский остров в створе Яхтенной улицы.
- Запущено движение по южной стороне набережной Обводного канала и построенной через него эстакаде.

АНОНС ГОДА: Восточный скоростной диаметр

ПРОГНОЗ

ЦЕНЫ НА НОВОСТРОЙКИ ПОЙДУТ ВВЕРХ. НО НЕ СРАЗУ

Михаил Кулыбин

Ушедший год отличался стабильностью положения на рынке новостроек, но взрывными инициативами законодателей. Их следствием, по мнению экспертов, станет серьезный рост цен, который, впрочем, большинство относит на следующий год.

НА РЫНКЕ ВСЕ СПОКОЙНО

Большинство экспертов оценивают ситуацию на первичном рынке жилья в Санкт-Петербурге и пригородах в прошлом году вполне позитивно. Достаточно высокий уровень спроса, поддерживаемого снижением процентных ставок по ипотечным кредитам, компенсировался широким предложением. Следствием этого баланса стали практически замершие цены на новостройки.

«Спрос в прошлом году сохранился на уровне 2016-го. Если где-то и есть снижение, то в эконом-классе заКАДья. Объем продаж в черте города за 2017 год составил 2,5 миллиона квадратных метров», — отмечает директор управления стратегического маркетинга Холдинга RBI Вера Серезина.

По данным Комитета по строительству Смольного, в Петербурге за год было введено в эксплуатацию 3,54 млн кв. м — на 14% больше, чем годом ранее. «Это закономерно, ведь сейчас вводятся в основном те проекты, которые стартовали три года назад. Между тем именно 2014 год по объему новых стартов был рекордным за все последние годы», — добавляет она.

Цены подросли незначительно, в пределах инфляции. «На начало 2018 года средняя цена предложения при 100% оплате в сегменте масс-маркет в Петербурге была 99,5 тысяч рублей за квадрат. Годовой прирост составил всего около 2%», — говорит руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева.

Близкие данные дают и другие аналитики. По оценке Knight Frank St.Petersburg, по итогам 2017 года средние цены в строящихся домах составили: в премиальном сегменте 351,6 тыс. рублей за метр, в бизнес-классе — 159,5 тыс., в эконом-классе — 101 тыс.; в экономклассе в пригородах — 62,9 тыс. «По итогам года в Петербурге и пригородах было реализовано 4,2 миллиона квадратных метров жилья (из которых 3% составляют апартаменты). Объем продаж ниже, чем в 2016 году, всего на 6%», — отмечает руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светлана Московченко.

«В течение 2017 года средняя цена квадратного метра в большинстве сегментов рынка выросла только в пределах инфляции (до 5%). Комфорт-класс подорожал в среднем на 4%, бизнес-класс — на 2%. В декабре 2017 года средняя

цена метра в черте Петербурга составляла 87 тыс. рублей — в экономклассе, 112 тыс. — в комфорт-классе и 160 тыс. — в бизнес-классе», — приводит свои данные Вера Серезина.

С ней согласен коммерческий директор группы «Эталон» Андрей Останин. «Цены оставались стабильными и росли в пределах инфляции — на 4–5%. Год показал, что в Петербурге есть хороший спрос на качественные проекты. Снижение ипотечных ставок послужило для многих толчком к покупке своего собственного жилья. Увеличилось и число инвестиционных сделок с недвижимостью», — говорит он.

«Привлекательные ставки по ипотеке (упавшие к концу года ниже 10% годовых) стимулировали покупателей к приобретению жилья. В целом ситуация на рынке стабильная, без резких колебаний: стоимость квадрата практически не менялась, спрос по-прежнему находится на стабильно высоком уровне», — резюмирует Ольга Трошева.

ТОЛЧОК ВВЕРХ

Однако по этой практически идиллической картине петербургского первичного рынка серьезный удар нанесли российские законодатели. «Оболящаться и думать, что 2018 год покажет такую же динамику, как и 2017-й, было бы опрометчиво. Поводов для расстройств 2017 год дал более чем достаточно. Ошеломляющие новации в законодательстве буквально сбили с ног. В первую очередь это поправки в 214-ФЗ и связанный с ним 218-ФЗ, которые радикально ужесточают требования к застройщику. Если изменения в закон (а они уже выработаны строительным сообществом) не будут приняты, то это парализует рынок», — говорит начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

Причем беда, как говорится, не приходит одна. «Вторая новость настигла нас в конце октября — это заявление президента РФ Владимира Путина о том, что долевку необходимо сворачивать. Если это произойдет, то приведет к существенному удорожанию. Если средства дольщиков будет невозможно привлекать на этапе строительства нового жилья, а реализовывать жилье только по факту окончания, то это означает, что нужно будет строить на собственные и заимствованные средства, что выльется в серьезный рост цен на квартиры.

Вряд ли насыщенные рынки Москвы и Петербурга выдержат такую цену», — добавляет эксперт.

Светлана Денисова добавляет также, что доходы населения на протяжении последних нескольких лет не растут, и снижение ипотечных ставок всего лишь позволяет поддерживать спрос на текущем уровне. Соответственно, рост цен может обрушить спрос.

«В обозримом будущем небольшим и даже некоторым средним компаниям станет тяжело конкурировать с крупными игроками рынка в условиях нового законодательства, регулирующего отрасль. В результате они будут пытаться продать бизнес или уйдут с рынка, что приведет к консолидации отрасли и, следовательно, сокращению предложения, что может повлечь за собой дополнительный рост цен», — отмечает еще одну причину роста цены Андрей Останин.

Некоторые эксперты прогнозируют рост цен уже в горизонте перспектив этого года. «По нашим прогнозам, в 2018 году цены на жилье в Петербурге вырастут не менее чем на 10%. В первую очередь это связано с последними изменениями в законодательстве», — отмечает Светлана Московченко.

С ней солидарен генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев. «Изменения в законодательстве заставят стоимость квадрата расти. Однако покупательная способность населения невысока, это послужит сдерживающим фактором для увеличения цен. Я прогнозирую мягкий рост в пределах 10%», — заявил он. Аналогичного мнения придерживается президент фонда «Институт экономики города» Надежда Косарева. «Точных научных методов оценки не существует, однако рост цен — простая экономическая логика. Чтобы не росла цена, должен увеличиться объем предложения, а для этого нет ни одного фактора. Сокращение объемов строительства и предстоящая отмена долевого строительства будут работать ценам в плюс», — считает она.

НО НЕ СРАЗУ

Впрочем, большая часть экспертов сдвигают значительное увеличение цен на более отдаленную перспективу. «До вступления в силу нововведений все девелоперы приложили много усилий для получения разрешений на строительство. Как результат — на рынке жилья может появиться достаточное количество проектов. Часть из разрешений получены «про запас», не все проекты выйдут на рынок в этом году», — говорит руководитель маркетинга и аналитики «Лаборатории метров» Елизавета Яковлева.

С ней согласен генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб» Алексей Белоусов. «Изменения в законодательстве, безусловно,

очень серьезно повлияют на рынок, но произойдет это не в этом году, даже если в законы не будут внесены корректировки, предлагаемые застройщиками», — убежден он.

Эксперт отмечает, что сразу после законодательной революции девелоперы активизировали работу по подготовке проектов и получению разрешительной документации. «По данным Службы госстройнадзора Петербурга, в городе за прошлый год выданы разрешения на строительство 13 миллионов квадратных метров жилья. Это задел на три года строительства. Так что во второй половине этого года ждать радикальных изменений на рынке не стоит. Они начнутся в 2019–2020 годах, когда отрасли придется переходить на новые правила», — считает Алексей Белоусов.

«Девелоперы в любом случае обладают достаточным товарным запасом, чтобы обеспечить плавный переход к новым правилам игры. «Запаса» разрешений на строительство, полученных в конце 2017 года, вполне хватит для того, чтобы в 2018-м не ощущался дефицит новых стартов», — подтверждает прогноз Вера Серезина. «Наибольший рост цен мы увидим несколько позднее — начиная с 2019 года, когда на рынок будут выходить проекты, экономическая модель которых уже будет учитывать проектное финансирование, вызванное отменой 214-ФЗ», — добавляет Андрей Останин.

Поэтому большинство специалистов склонно ожидать довольно спокойного развития рыночной ситуации в этом году. Рост цен будет сдерживаться выходом на рынок новых проектов. «На рынок уже в 2017 году выведено очень много проектов, ожидается затоваривание рынка. Впрочем, проекты с продуманной концепцией будут на плаву. В 2018 году объемы спроса ожидаются на уровне 2016–2017 годов, это будет подкрепляться снижением ставок по ипотеке на строящуюся недвижимость», — отмечает Елизавета Яковлева.

«В нашем представлении 2018 год будет благоприятным для рынка, особенно если ипотечные ставки продолжат снижаться. Мы прогнозируем увеличение количества сделок в этом году и рассчитываем увеличить продажи на 13% в денежном выражении. Цены в 2018 году будут расти, в том числе и за счет роста спроса на недвижимость», — считает Андрей Останин.

«2018 год, предполагаем, будет примерно таким же как по объему продаж, так и по уровню средних цен (прирост на уровне инфляции). Изменения в 214-ФЗ скажутся на рынке позже, не в 2019 году. В более отдаленной перспективе в связи со снижением объема выданных разрешений на строительство уменьшится объем предложения. Продолжится рост себестоимости. Соответственно, цены пойдут вверх», — резюмирует Ольга Трошева.

Кто строит в Петербурге

12 февраля 2018 г. № 01 (567)
Издается с апреля 2011 года.

Учредитель: ООО «Единый строительный портал»
Адрес редакции и издателя: Россия, 191002, Санкт-Петербург, ул. Большая Московская, 1–3, тел./факс +7 (812) 333-07-33, e-mail: info@ktostruit.ru, интернет-портал: ktostruit.ru
Главный редактор: М. Н. Кулыбин
E-mail: editor@ktostruit.ru
Над номером работали: Татьяна Прокопенко, Ольга Шифер, Анна Дурова
Фото: Максим Дынников, gov.spb.ru, lenobl.ru
Рисунки: cartoonbank.ru
Технический отдел: Петр Эрлеман
Отдел подписки и распространения: e-mail: spb@ktostruit.ru
Отдел маркетинга и PR: e-mail: pr@ktostruit.ru
Коммерческий отдел: Гульбара Ашимбаева, Ольга Малий
Подписка: ООО «СЗА «Прессинформ», ООО «Урал-Пресс СПб»

Подписной индекс 00535
Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, деловых центрах.
Зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по СПб и Ленинградской области.
Свидетельство ПИ № ТУ 78 – 00834
Тираж 8000 экз. Заказ № ТД-0631
Свободная цена
Подписано в печать по графику и фактически 9.02.2018 в 23:00
Отпечатано ООО «Типографский комплекс «Девиз», 195027, Санкт-Петербург, ул. Якорная, д. 10, корпус 2, лит. А, помещение 44
При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.
Материалы, отмеченные значком РЕКЛАМА, а также напечатанные в рубриках «Бизнес-литература», «Интервью» публикуются на правах рекламы.
Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.

Санкт-Петербургский городской филиал Государственного автономного учреждения «Московская государственная экспертиза»

НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА

- ✓ Экспертиза проектной документации
- ✓ Экспертное сопровождение
- ✓ Проверка и анализ смет
- ✓ Экспертиза результатов изысканий
- ✓ Экспертная оценка
- ✓ Рассмотрение BIM моделей

Звоните прямо сейчас!

195112, Санкт-Петербург, Заневский пр., д. 30, к.2, оф. 221
тел. +7 (812) 600-1918
сайт: www.expmos.ru

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК: К НОВЫМ РЕКОРДАМ

Застройщик	Год начала работы на рынке Санкт-Петербурга	Площадь квартир в проектах, находящихся в стадии строительства на территории СПб и Ленобласти на 31.12.2016	Площадь квартир в проектах, находившихся в стадии строительства на территории СПб и Ленобласти на 31.12.2017	Изменение объема жилой площади, находящейся в стадии строительства, кв. м, к аналогичному периоду 2016 г.
1 «Сэтл Сити»	1994	1 876 093	2 309 528	433 435
2 «Группа ЛСР»	1993	1 157 871	1 126 699	-31 172
3 Группа компаний «ЦДС»	2004	1 186 693	985 207	-201 486
4 СК «Лидер Групп»	1992	811 750	784 138	-27 612
5 ООО «Полис Групп»	2010	515 340	646 723	131 383
6 ООО «РосСтройИнвест»	2002	232 799	590 000	357 201
7 ООО «Строительная компания «Дальпитерстрой»	1998	521 446	545 744	24 298
8 «Глоракс Девелопмент»	2015	478 300	496 791	18 491
9 «Эталон» (ЗАО «ССМО «ЛенСпецСМУ»)	1987	246 800	445 504	198 704
10 ООО «Главстрой-СПб»	2006	505 238	385 965	-119 273
11 ЗАО «ИСГ «Норманн»	2004	342 370	338 290	-4080
12 «Петрострой»	2009	376 249	313 886	-62 363
13 ЗАО «Строительный трест»	1992	306 052	282 353	-23 699
14 ООО «КВС»	2003	268 948	270 421	1473
15 RVI (включая ЗАО «Северный город»)	1993	298 228	250 762	-47 466
16 «Арсенал-Недвижимость»	1997	311 726	250 188	-61 538
17 ФСК «Лидер»	2015	262 297	223 639	-38 658
18 ИСГ «Мавис»	2006	280 894	208 517	-72 377
19 ИСК «Отделстрой»	1994	235 970	187 961	-48 009
20 ГК «УНИСТО Петросталь»	2002	206 872	182 980	-23 892
21 Seven Suns (ООО «Базис»)	2014	298 990	167 333	-131 657
22 ООО «СПб Реновация»	2009	329 109	148 965	-180 144
23 «Аквилон-Инвест»	2003	39 244	143 637	104 393
24 Legenda Development	2010	89 964	140 714	50 750
25 ГК «Пионер»	2001	17 249	139 841	122 592
26 MirLand Development (ООО «Петра-8»)	2004	129 361	129 361	0
27 ЗАО «Инвесторг»	1996	0	122 242	122 242
28 ООО «ЛенСпецСтрой»	2006	120 233	120 233	0
29 ООО «Абсолют Строй Сервис»	2006	120 130	120 130	0
30 ООО «Строительное управление»	1994	145 141	113 871	-31 270
31 ОАО «СК «Инжиниринг, проектирование, строительство»	2001	101 223	110 873	9650
32 СК «ЛенРусСтрой»	2001	44 083	108 924	64 841
33 ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»	1988	213 331	107 712	-105 619
34 ООО «СК «Навис»	1995	383 077	104 563	-278 514
35 «Группа ПИК»	2016	0	101 564	101 564
36 ООО «Петрополь»	2005	63 459	86 977	23 518
37 ОАО «ГлавСтройКомплекс»	2003	107 450	86 598	-20 852
38 ЗАО «БФА-Девелопмент»	1991	8 864	79 822	70 958
39 Вопава (бывшая «ЭнСиСи Недвижимость»)	2005	139 077	75 221	-63 856
40 ЗАО «Ойкумена»	1997	133 600	72 332	-61 268
41 ЗАО «Прок»	1993	111 114	70 094	-41 020
42 СК «Красная стрела»	1990	н/д	66 464	н/д
43 ЗАО «Балтийская жемчужина»	2002	60 926	64 000	3 074
44 ЗАО «СК «Темп»	1998	39 174	53 233	14 059
45 ООО «Охта Групп»	2001	7 300	49 396	42 096
46 ЗАО «Прагма»	1997	47 795	47 795	0
47 ООО «Воин-В»	1995	18 246	46 256	28 010
48 ЗАО «Ленстройтрест»	1996	111 486	45 102	-66 384
49 ЗАО «Русская сказка»	1996	44 217	44 217	0
50 ААГ (ООО «Ренессанс»)	2007	43 866	43 866	0
51 ЗАО «Интеко» (ЗАО «Патриот» и ООО «МИКК»)	2009	37 517	37 517	0
52 ООО «СтройТехИнвест 25»	2012	30 742	30 742	0
53 УК «Теорема»	1997	53 707	29 985	-23 722
54 ЗАО «Терминал-Ресурс»	н/д	29 852	29 852	0
55 ЕКЕ Group (ООО «Остров девелопмент»)	2015	24 937	24 937	0
56 АО «47 ТРЕСТ»	1963	23 059	23 173	114
57 ЗАО «Трест-36»	1993	21 650	21 650	0
58 ООО «Петербургская строительная компания»	2007	23 279	19 944	-3335
59 ГК «Балтийская коммерция» (ООО «Метрополис Инвестментс»)	1998	23 416	16 740	-6676
60 «Технополис»	1995	12 541	12 541	0
61 «Эльба»	2013	11 365	11 365	0
62 ИСГ «Таймс»	2001	10 389	10 389	0
63 ООО «Невская строительная компания»	1999	81 176	7713	-73 463

Рейтинги составлены на основании данных Госстройнадзора и проектных деклараций компаний



Первичный рынок жилья Санкт-Петербурга и Ленобласти продемонстрировал новый рекорд ввода: за 2017 год было сдано в эксплуатацию суммарно 6,16 млн кв. м жилья. В «предвкушении» изменений в законодательстве девелоперы пополняют земельные портфели и получают разрешения на строительство.

Михаил Добрецов

По данным Комитета по строительству Смольного, за 2017 год было введено в эксплуатацию 1043 дома на 69508 квартир суммарной площадью почти 3,54 млн кв. м. Это на 14% больше, чем в 2016 году, когда было построено почти 3,12 млн кв. м (данные с учетом индивидуального жилищного строительства).

Более того, результат прошлого года является абсолютным рекордом Северной столицы по сдаче жилья. Превыдуший рекорд (1864 дома на 54748 квартир суммарной площадью более 3,26 млн кв. м) был установлен накануне кризиса, в 2014-м и продержался всего три года.

При этом в декабре 2017 года было введено почти 1,09 кв. м жилья. Это примерно на 10% больше, чем за декабрь 2016 года (чуть менее 1 млн кв. м). И этот результат также можно считать рекордным по месячному объему ввода.

Таким образом, декабрьский спурт в существенной мере компенсировал наметившееся падение роста темпов сдачи. Напомним, по итогам I полугодия 2017 года превышение прошлогодних показателей составляло 29,1%. По результатам января-мая отрыв был еще больше – 32,5%. Однако затем возобладала тенденция к снижению месячных объемов ввода, и к началу декабря 2017 года отрыв от результатов 2016 года снизился всего до 3,7%.

Необходимо отметить, что значительное влияние на показатели 2017 года оказала сдача проблемных объектов. По данным Комитета по строительству, в эксплуатацию введено 33 многоквартирных дома на 10602 квартир общей площадью свыше 540,8 тыс. кв. м.

Это примерно в 7,5 раз больше, чем годом ранее. Напомним, за 2016 год было введено всего 4 проблемных корпуса общей площадью 71,8 тыс. кв. м. Отметим, что долгострои составили примерно 15% от общего объема сдачи жилья 2017 года. Таким образом, превышение прошлогодних результатов фактически обеспечено именно их вводом. Если вычесть из суммарных объемов сдачи долю проблемных объектов, показатель 2016 и 2017 годов будет примерно одинаковым – около 3 млн кв. м.

Между тем в городском списке долгостроев значится еще 39 домов общей площадью около 566 тыс. кв. м (12546 квартир). И власти Петербурга неоднократно заявляли, что к 2019 году намерены в общем и целом решить вопрос с проблемными объектами. Так что имеющийся «запас» долгостроев и в этом году должен оказать поддержку объемам сдачи жилья.

Ленобласть в рекордном рвении не отстала от Северной столицы. За 2017 год в регионе было сдано 2,62 млн кв. м жилья, что на 20,7% больше, чем годом ранее. И это также самый большой объем ввода жилья за всю историю области.

Таким образом, суммарно в Петербурге и Ленобласти было сдано 6,16 млн кв. м жилья. Интересно при этом, что такие объемы, по оценке экспертов, не привели к серьезному затовариванию рынка.

При этом девелоперы, ожидая ужесточения условий работы в связи с новыми требованиями законодательства, за 2017 год только в Петербурге получили разрешения на строительство 13 млн кв. м жилья. И процесс получения разрешительной документации продолжается. В Ленобласти «задел» разрешений также достиг внушительной цифры почти в 9 млн кв. м. Сложно сказать, будут ли в наступившем году побиты прошлогодние рекорды ввода, но формально-юридическая возможность для этого имеется.

Неудивительно поэтому, что, несмотря на «законодательные угрозы», у подавляющего большинства крупных петербургских девелоперов суммарные объемы проектов, находящихся «в работе, если уменьшились, то крайне незначительно – на несколько процентов, на уровне статистической погрешности.

Но есть и девелоперы, которые достаточно заметно увеличили объемы запущенных проектов. В абсолютных цифрах это в первую очередь касается лидера рейтинга – Setl City, которая к результату прошлого года добавила 430 тыс. кв. м (рост на 21,3%). К крупным компаниям, давшим существенный относительный прирост, следует отнести ГК «Эталон» (80%), ГК «РосСтройИнвест» (153%), «Полис Групп» (25%).

Заметное снижение продемонстрировали ГК «ЦДС» (-17%), «Главстрой-СПб» (-23%), RBI (-16%) и ряд других.

В то же время нужно понимать, что плюс-минус несколько процентов в большинстве случаев отражает, скорее, не некую ситуацию в компаниях, а нюансы цикличности реализации проектов. Одни завершили проекты и еще не успели запустить новые, и их объемы работ снизились. Другие, напротив, начали сразу несколько проектов – и их показатели в рейтинге снизились.

«Запасы» полученных разрешений на строительство позволяют утверждать, что, по крайней мере в ближайшие годы, дефицит предложения рынку не грозит.

**СЕМИНАР ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА
И ЗАЯВИТЕЛЕЙ ГОССТРОЙНАДЗОРА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
«АНАЛИЗ НЕДОСТАТКОВ ЕССК. ВМЕСТЕ МЕНЯЕМ СИСТЕМУ К ЛУЧШЕМУ»**

Единый строительный портал Северо-Запада «Ктостроит.ру» проводит семинар при участии Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга. Мероприятие пройдет в формате дискуссии между заявителями и представителями разработчика ЕССК, а также Госстройнадзора.

Вопросы для обсуждения:

- Практический опыт использования ЕССК для обращения в Госстройнадзор Санкт-Петербурга. Особенности электронного взаимодействия;
- Анализ типовых ошибок заявителей при заполнении форм электронных документов;
- Рекомендации специалистов по совершенствованию электронного взаимодействия между Госстройнадзором и пользователями ЕССК.

**Семинар пройдет 27 февраля в 11:00
в Российском аукционном доме, «Аукционный зал»
(переулок Гривцова, дом 5, лит. В, 1-й этаж)**

Телефон для справок: 333-07-33

**Госстройнадзор Санкт-Петербурга предлагает
направить свои вопросы к специалистам заранее
по электронной почте (vopros@gne.gov.spb.ru)**

ПОЗДРАВЛЯЕМ

«47 ТРЕСТ»

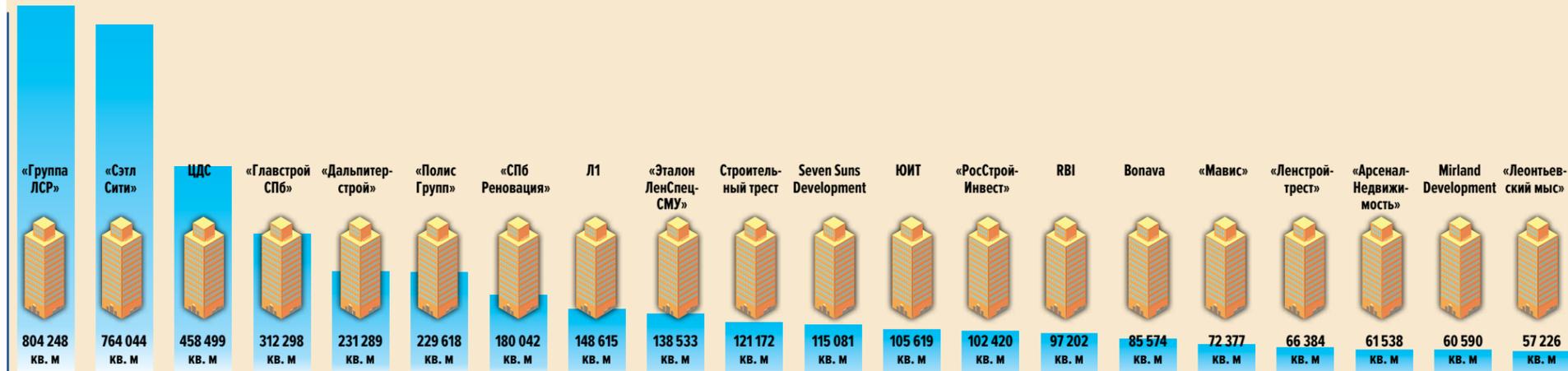
и лично его генерального директора

**Михаила Константиновича Зарубина
со славным юбилеем!**

**Желаем новых свершений, интересных и успешных проектов и долгих лет
работы на благо родного города и его жителей!**

Редакция газеты «Кто строит в Петербурге»
См. стр. 6-7

ТОП-20 СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ ПО ОБЪЕМУ ВВЕДЕННОГО ЖИЛЬЯ В 2017 ГОДУ



* – «Балтийская коммерция»

МИХАИЛ ЗАРУБИН: ГЛАВНОЕ ВНИМАНИЕ – КАЧЕСТВУ ЖИЛЬЯ И ТОЙ СРЕДЫ, КОТОРУЮ МЫ СОЗДАЕМ



Артемий Анин

В январе одной из старейших строительных компаний Петербурга «47 трест» исполнилось 55 лет. О том, чем сейчас живет застройщик, с какими достижениями встречает юбилей, газете «Кто строит в Петербурге» рассказал руководитель Михаил Зарубин.

– Михаил Константинович, «47 тресту» в этом году исполнилось 55 лет – получается, вы старейшие застройщики Петербурга?

– Не совсем. Есть и другие тресты. Но мы – одна из самых старых компаний, история треста началась еще в 1962 году. Главная задача, поставленная перед трестом в первые годы, – выполнение государственного заказа по реконструкции Кировского завода. На заводской территории каждый корпус был или построен «с нуля», или реконструирован, в том числе и те корпуса на проспекте Стачек, где находятся прокатный стан и мартеновский цех, – эти здания сегодня воспринимаются как визитная карточка Кировского завода. Одновременно Трест № 47 строил завод имени Жданова (сейчас «Северная верфь»). Абсолютно все – эллинги, цеха, административные здания, инженерные сети завода – сде-

ланы или перестроены руками строителей треста. Кроме того, были созданы общезаводские очистные сооружения для предприятий «Северная верфь» и «Знамя Октября».

– Из 55 лет, которые существует трест, 30 лет его возглавляете Вы?

– Да. Но на самом деле меня связывает с трестом гораздо больше времени. Я пришел туда начальником строительного управления, быстро вырос до главного инженера, а в 1988 году возглавил организацию. Так что, по сути, большая часть моей жизни прошла здесь. Конечно, в последнее время стало тяжелее работать, с возрастом становишься консервативнее. А строительный рынок меняется настолько стремительно, что иногда надо бы принять рискованное решение. Но, с другой стороны, опыт позволяет избегать ошибочных решений. Мы

видели множество компаний, которые быстро росли и так же быстро рушились. Поэтому консервативная стратегия мне кажется правильной. Именно поэтому у нас добрая репутация – мы никогда не гнались за количеством возведенных метров, а всегда уделяли внимание качеству жилья и той среды, которую строили и строим.

– Сейчас какие проекты строите?

– Наш флагманский проект – ЖК «Апрель», который строится в Ломоносовском районе в поселке Аннино. Это малоэтажный комплекс в центре поселения на Весенней улице. Могу сказать, что это мой самый любимый проект. Несмотря на то, что приходилось строить разновысотные дома, все равно считаю, что жить надо в домах с малой этажностью. Поэтому именно проекту «Апрель» мы уделили максимум внимания. Он состоит из трех уже построенных малоэтажных домов и одного строящегося разноэтажного (6–7–8–9 этажей) на 234 квартиры и 46 таунхаусов. Дома кирпично-монокладные, эта технология очень надежна, так как монолитный каркас выполняет роль остова здания, а кирпичная кладка защищает здание от внешних воздействий. Принцип «летом не жарко, а зимой не холодно» как нельзя более подходит для кирпично-монокладных домов, ведь их наружные стены выпол-

ДОСЬЕ

Зарубин Михаил Константинович

Родился 9 апреля 1946 года в д. Кеуль Нижне-Илимского района Иркутской области.

Окончил Иркутский политехнический институт; Манчестерский университет менеджмента (Великобритания).

Начал трудовую деятельность, работая на стройках Сибири. В 1976 году переезжает в Ленинград. В 1982 году становится начальником строительного управления по строительству объектов оборонного значения. В 1987 году – назначается главным инженером Строительного треста № 47 «Кировстрой», а в 1988 году становится его управляющим.

Является членом Союза писателей, членом Общественной палаты Санкт-Петербурга.

Заслуженный строитель России, награжден Орденом Почета.

Женат, вырастил двух дочерей, имеет пятерых внуков и двух правнуков.

нены из кирпича, обладающего низкой теплопроводностью и впитываемостью. Таунхаусы «Апрель» – это пять многоквартирных двухэтажных жилых домов, в каждом из которых не более 10 квартир. Каждый из таунхаусов – это пространство для жизни, где есть место любимому времяпровождению: барбекю в дружеской компании, спокойным семейным вечерам, долгим прогулкам на свежем воздухе, занятиям любимым хобби.

Локация Аннино пока недооценена покупателями. Главный ее плюс – близость к городу – всего 3 км. Хорошая экология – поблизости находятся лесной массив и водоем. И поселок полностью обеспечен всей социальной инфраструктурой: церковь, магазины, амбулатория, детский сад и школа, музыкальная школа, специально оборудованная спортивная площадка и стадион. Есть проект реконструкции Дома культуры, сетевые продуктовые магазины уже работают. Благодаря нашему строительству в одном из новых домов открылась библиотека им. И.С. Бунина. Во дворах много зелени, а детские площадки оборудованы специальным мягким покрытием. В поселке есть старейшее сельскохозяйственное

предприятие области, которое является основным поставщиком овощей в регионе.

Есть проекты в городе – ЖК «Полководец» в Красносельском районе на Петергофском шоссе – здесь всего 7 этажей, а сам дом на 111 квартир. Завершаем здесь работы, готовим благоустройство территории. Дом будет сдан летом этого года. Также в прошлом году достроили 12-этажный дом на Тамбовской улице с хорошей транспортной доступностью: рядом метро, автовокзал, Лиговский проспект.

– Сейчас в Петербурге и области возводится много жилья – только за прошлый год было введено больше 3,5 миллионов квадратных. Хватит ли на всех застройщиков покупателей?

– Трест не возводит элитного жилья, жилья премиум-класса. Мы строим комфортные дома, которые нужны всегда и при любых экономических ситуациях. Ведь жизнь идет: кто-то разводится и надо разъехаться, кому-то необходимо расселиться, кому-то взрослых детей отселить – в общем, никуда не деться от бытовых и жилищных проблем. Спрос на жилье всегда был, есть и будет. Главная задача – построить

Дорогие коллеги, друзья!

Искренне рад поздравить компанию «47 трест» с 55-летием со дня основания.

У вашего предприятия – славная, богатая яркими событиями и трудовыми свершениями история. Отрадно, что нынешний коллектив бережно хранит традиции многих поколений своих предшественников, равняется на ветеранов, их преданность делу.

За 55 лет благодаря усилиям рабочих, инженерно-технических работников и руководителей, «47 трест» прошел огромный путь, сохранив добрую репутацию надежного застройщика, профессионала отрасли.

От всей души желаю вам исполнения намеченных планов, процветания семьям, крепкого здоровья, счастья и благополучия. Выражаю уверенность в дальнейшей стабильной работе на благо Санкт-Петербурга.

Президент Российского союза строителей
Владимир Анатольевич Яковлев

УПРАВЛЯЮЩИЕ ТРЕСТОМ:

- 1962–1965 гг. – Высотский Владимир Геннадьевич
- 1965–1967 гг. – Березин Александр Николаевич
- 1967–1970 гг. – Карышев Николай Николаевич
- 1970–1971 гг. – Маслюков Петр Иванович
- 1971–1974 гг. – Чернов Алексей Дмитриевич
- 1974–1987 гг. – Кучма Григорий Никифорович
- 1987–1988 гг. – Сенин Юрий Александрович
- 1988 г. – по настоящее время – Зарубин Михаил Константинович

жилье, которое бы отвечало запросам покупателей по соотношению «цена – качество». Мы строим именно такое жилье и при этом не гонимся за количеством построенных квадратных метров, для нас важнее их качество.

– Новые проекты выводить на рынок будете?

– Пока нет. После завершения строительства у нас остаются непроданными около 400 уже построенных квартир. Будем продавать их и смотреть, как изменится рынок. В нынешних условиях начинать новые проекты – большой риск, а мы можем себе позволить не торопиться. У нас нет потребности, постоянно поддерживать большой объем продаж в новых проектах, чтобы достроить старые дома. Поэтому смотрим, какие участки земли есть на рынке.

– Где работать проще – в области или в городе?

– Везде свои сложности. Как я уже говорил, в городе тяжело получить градостроительную документацию. Так, по одному из своих проектов на Петергофском шоссе мы почти четыре года получали градостроительный план, за это время можно было несколько раз этот дом построить. В области свои сложности.

– За свои 55 лет «47 трест» стал кузницей кадров для отрасли?

– Мы ежегодно принимаем участие в профессиональных конкурсах, которые поводит строительное сообщество, и я счастлив, когда наши ребята добиваются побед. Мы поощряем традиционно: денежными премиями, наградами Минстроя РФ, Российского союза строителей, Ассоциации строителей, Комитета по строительству.

Несмотря на это, кадры – самая большая проблема отрасли на все времена. Она была в прошлом, остается в настоящем и будет в будущем. Инженерно-технические работники продолжают приходиться к нам после окончания вузов. С рабочими же кадрами, вернее, с их подготовкой, совсем плохо. Хорошие училища можно пересчитать по пальцам. А учитывая современные строительные технологии, учиться надо.

Многие строители прошли через нашу школу и сейчас работают в крупнейших строительных компаниях города. Конечно, пытаемся их удержать, но это не всегда удается. Но мы остаемся в хороших отношениях с теми, кто начинал у нас. Более того, руководители некоторых строительных компаний отправляют своих сыновей к нам, чтобы они прошли школу «47 треста» и набрались опыта.

– Что бы Вы хотели получить в подарок на юбилей?

– Мне сложно что-то ответить. С одной стороны, у меня все есть, включая награды строительные и литературные. С другой стороны, человеку всегда чего-то не хватает. Если можно было бы просить все, то я бы хотел, чтобы все наши сотрудники и мои близкие были здоровы и избавлены от невзгод, а все остальное – дело наживное.



ЖК «Речной берег»



ЖК «Львовская гавань»



ЖК «Дом на Тамбовской»



ЖК «Апрель», 2-я очередь



ЖК «Апрель», 1-я очередь



ЖК «Полководец»

ОБЪЕКТЫ, ПОСТРОЕННЫЕ ДО 1996 ГОДА

- ≡ Кировский завод – строительство и реконструкция с 1963 по 1991 г. Санкт-Петербург, пр. Стачек, 47.
- ≡ ДК им. И.И. Газа – строительство нового корпуса закончено в 1967 г. Санкт-Петербург, пр. Стачек, 72. Санкт-Петербург, ул.А. Блока, 5.
- ≡ ПТУ комбината «Фосфорит» – строительство закончено в 1974 г. Кингисепп.
- ≡ Завод им. М.И. Калинина – строительство завершено в 1974 г. Санкт-Петербург, Уральская ул., 1.
- ≡ Завод «Темп» – строительство с 1972 по 1974 г. Санкт-Петербург, ул. Швецова, 23.
- ≡ Ткацкая фабрика им. А.И. Желябова – строительство с 1971 по 1974 г. Санкт-Петербург, Уральская ул., 10.
- ≡ Завод «Знамя Октября» – строительство с 1974 по 1985 г. Санкт-Петербург, ул. Трефолева, 2а.
- ≡ ЦКТИ им. И.И. Ползунова – строительство закончено в 1975 г. Санкт-Петербург, Атаманская ул., 3/6.
- ≡ Завод им. Карла Маркса – строительство закончено в 1975 г. Санкт-Петербург, Большой Сампсониевский пр., 68, корп. 1.
- ≡ Электродепо «Автово» – строительство закончено в 1975 г. Санкт-Петербург, пр. Стачек, 100.
- ≡ Завод им. К.Е. Ворошилова – строительство закончено в 1980 г.
- ≡ Институт растительных полимеров – строительство закончено в 1981 г. Санкт-Петербург, ул.И. Черных, 4.
- ≡ Фабрика «Северное сияние» – строительство закончено в 1983 г. Санкт-Петербург, Прогонная ул., 2/4.
- ≡ Фабрика «Волна» – строительство закончено в 1985 г. Санкт-Петербург, Ленинский пр., 140.
- ≡ Завод «Ленинская искра» – строительство закончено в 1985 г. Санкт-Петербург, ул. Профессора Попова, 3. ®
- ≡ Завод «Равенство» – строительство 1-й очереди закончено в 1985 г., 2-й очереди – в 1988 г. Санкт-Петербург, Промышленная ул., 19.
- ≡ Мельничный комбинат «Предпортовый» – строительство закончено в 1986 г. Санкт-Петербург, 4-й Предпортовый проезд, 5.
- ≡ Завод «Вторчермет» – строительство закончено в 1988 г. Санкт-Петербург, Химический пер., 4.
- ≡ «Ленфильм» – строительство жилого дома и реконструкция инженерных сетей с 1988 по 1992 г. Санкт-Петербург, ул. Тамбасова, 10.
- ≡ Завод «Компрессор» – строительство закончено в 1989 г. Санкт-Петербург, Б. Сампсониевский пр., 64.
- ≡ Завод «Северная верфь» – строительство и реконструкция эллингов и административных зданий закончено в 1990 г. Санкт-Петербург, Корабельная ул., 6.
- ≡ Фабрика «Динамо» – строительство закончено в 1990 г. Санкт-Петербург, Ленинский пр., 140.
- ≡ Завод «Слоистые пластики» – строительство закончено в 1990 г. Санкт-Петербург, ш. Революции, 84.
- ≡ Гидролизный завод – строительство закончено в 1990 г. Санкт-Петербург, ул. Калинина, 13.
- ≡ Завод «Красный треугольник» – строительство и реконструкция двух цехов, административного корпуса и подстанции закончены в 1990 г. Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, 138.
- ≡ «Связьтехника» – строительство здания закончено в 1990 г. Санкт-Петербург, Кронштадтская ул., 1.
- ≡ Фабрика «Грим» – строительство закончено в 1992 г. Санкт-Петербург, ул. Тамбасова, 12.
- ≡ ООО «Лентрансгаз» – реконструкция зданий, складов и промышленных помещений с 1993 по 1996 г. Санкт-Петербург, Варшавская ул., 3.
- ≡ ОАО «Морской порт» – реконструкция производственных и административных зданий с 1995 по 1996 г. Санкт-Петербург, Гапсальская ул., 5, лит.А.

Если бы меня попросили в нескольких словах дать характеристику работы «47 треста», я бы выделил главное: «Ответственность, надежность, доверие».

Ответственность руководителя перед коллективом, а коллектива перед руководителем. Ответственность компании перед участниками долевого строительства и коллегами по работе. Ответственность перед жителями Санкт-Петербурга за сохранение традиций, светлого и чистого облика города. Проверенная десятилетиями надежность организации, вызывающее доверие и уважение и у органов исполнительной власти, и у коллег по строительному цеху, и у потенциальных покупателей жилья. Во всем этом огромная заслуга всего коллектива, но в первую очередь – его многолетнего руководителя Михаила Константиновича Зарубина.

С огромным удовольствием поздравляю вас со славным юбилеем! Так держать!

Олег Островский, зампреда комиссии по недвижимости Общества потребителей СПб и ЛО, сопредседатель оргкомитета конкурса «Доверие потребителя»

Уважаемый Михаил Константинович!

От имени СПО А «Объединение строителей СПб» сердечно поздравляю Вас и весь коллектив АО «47 трест» с 55-летним юбилеем компании!

АО «47 трест» – авторитетная, высококвалифицированная организация, занимающая лидирующую позицию на строительном рынке России. Уникальный опыт, стабильно высокое качество работ – все это отличительные черты компании, прошедшей за эти годы длинный и славный путь.

Деятельность АО «47 трест» высоко оценивают в правительственных кругах Санкт-Петербурга и среди коллег по бизнесу. В знак профессионального и общественного признания организация неоднократно получала почетные награды и дипломы.

Желаю Вам дальнейших успехов и побед в нашем общем строительном деле. Сил и здоровья Вашему дружному коллективу для реализации новых проектов на благо развития отечественного строительства!

С уважением, президент СПО А «Объединение строителей СПб» А.И. Вахмистров

Кто строит.ru

Смотрите наш портал
Ktostruit



- Оперативные новости
- Комментарии экспертов
- База компаний

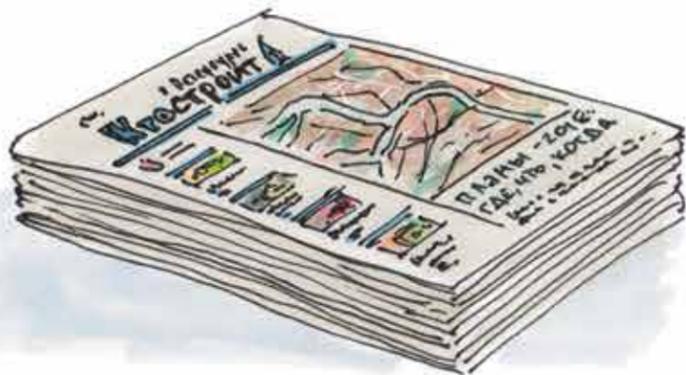
Читайте в дайджестах
«Кто строит»



- Ежедневная рассылка
- Все новости строительного рынка за день

ГДЕ, ЧТО, КОГДА И КАК ПОСТРОЯТ —

В газетных выпусках
«Кто строит»



- Аналитика, обзоры, интервью, рейтинги

Узнайте от гостей
«Кто строит»



- Семинары, круглые столы, тренинги, вебинары

Оставайтесь с нами!

1st

ТЕНДЕНЦИИ

НАШИ В РЕГИОНАХ



«Начало работы «Группы ЛСР» в столице вполне логично. Это крупнейший экономический и финансовый центр в стране. Нам, как и любому другому крупному девелоперу, интересно выходить на новые рынки надолго. Именно поэтому в приоритете у компании реализация крупных проектов», – говорят в пресс-службе «Группы ЛСР». По данным НОЗА, объем строительства «Группы ЛСР» на 1 февраля 2018 года в трех регионах присутствия составляет чуть более 3,9 млн кв. м. Из них почти 2,6 млн приходится на Петербург, на Москву – около 685 тыс. кв. м, остальное на Екатеринбург.

Пресс-служба «Группы Эталон» сообщила, что по объемам строительства московские проекты застройщика давно обогнали стройки в родном городе.

По объемам текущего строительства на Санкт-Петербург приходится 611 тыс. кв. м общей реализуемой площади, на Москву – 699 тыс. кв. м и на Московскую область – 71,5 тыс. кв. м общей реализуемой площади. В 2017 году «Эталон Инвест», московская структура «Группы Эталон», вошла в топ-5 застройщиков Москвы.

На фоне больших московских и подмосковных проектов «ЛСР» и «Эталона» в столицу успешно вышел еще один застройщик из Петербурга – «РосСтройИнвест». Компания выкупила у группы «Гута» участок площадью 0,6 гектара на Звенигородском шоссе, в центре Москвы, и планирует возвести элитный жилой комплекс высотой 75 метров и площадью 18 тысяч квадратных метров.

«Кто строит в Петербурге» пристально следит за тактикой проникновения в регионы строительных компаний с петербургской пропиской. Интерес крупнейших девелоперов к региональному присутствию имеет несколько объяснений. Это и ограниченный ресурс интересных локаций в земельном банке Петербурга, и высококонкурентная среда при относительно стагнирующем покупательском спросе, и финансовая привлекательность стоимости жилья в Москве и Подмоскowie.

«Столичный регион выбран для экспансии не случайно. Как и в Петербурге, мы видим в Москве совершенно четкие перспективы. Города развиваются, есть понимание по спросу, ценообразованию, рентабельности проектов. Да, в последние годы в столице цены на жилье заметно снизились, но это говорит только о том, что маржа застройщика там изначально была существенно выше, чем в Петербурге. Мы, разумеется, просчитывали проект перед тем, как за него браться; уверен, что мы сможем предложить покупателям конкурентоспособные цены, обеспечив при этом рентабельность объекта для компании», – комментирует председатель правления ГК «РосСтройИнвест» Игорь Креславский.

До экспансии крупнейших девелоперов в Москву регионы активно осваивали подрядные структуры – инженерные компании, производители узкоспециализированных работ. К примеру,

«Размах» за 25 лет своей работы из локальной демонтажной компании вырос до масштабов федеральной сети с официальным позиционированием «Федеральная группа инжиниринговых компаний». Сегодня «Размах» работает почти во всех крупных субъектах Федерации, являясь ведущим подрядчиком в сфере промышленного редевелопмента.

Ведущая инженерная корпорация «Конфидент», известная такими объектами, как аэропорт Пулково, отели Four Seasons и Lotte, и специализирующаяся на сложных объектах коммерческой недвижимости и промышленного производства, в условиях проседания рынков торговой и офисной недвижимости практически полностью переключилась на регионы, оставив в Петербурге несколько проектов жилищного строительства сегментов бизнес- и элит-. Теперь среди заказчиков «Конфидента» – Магнитогорский металлургический ком-

бинат, «Тюменьэнерго», Челябинский цинковый завод, «Уралсвязьинформ», «Сибирьтелеком» и пр.

Отлично чувствует себя в региональном бизнесе еще одна петербургская структура рынка фундаментостроения и гидроизоляции – компания «Геоизол», домашние проекты которой сконцентрированы на судостроительной отрасли и объектах исторического наследия. В данный момент компания ведет работы на таких объектах, как Бурейская ГЭС (Амурская область), «Нефтеконденсаторпровод Уренгой – Пур-Пэ» (Ямало-Ненецкий автономный округ) и др.

Исходя из каких соображений подрядные компании более активно осваивают самые сложные регионы страны, в то время как застройщики стараются вести экспансию в более прогнозируемых локациях, читатели «Кто строит в Петербурге» узнают в ближайших публикациях.

ИНТЕРВЬЮ

СЕРГЕЙ ЕФРЕМОВ: КАЖДЫЙ НОВЫЙ РЕГИОН – ЭТО НОВЫЙ ВЫЗОВ



Рынок демонтажа является активной и высокодоходной отраслью в мире. При этом в России его успехи пока не столько высоки, а развитие неравномерно. О проблемах отрасли и особенностях работы в регионах рассказывает управляющий партнер холдинга Сергей Ефремов.

– Сергей Владимирович, какова география присутствия вашей компании в регионах России и за пределами страны?

– Начиная с 2014 года мы работаем по всей территории России – последней «освоенной» территорией стал Дальний Восток. Работающий там филиал сегодня стремительно становится одной из наиболее активных структур компании. Помимо этого, в стадии

завершения находятся несколько проектов «Размаха» в Западной Европе.

– Существует ли особая специфика ведения бизнеса в регионах (нормативная база, работа с местными надзорными органами, госструктурами)?

– Вы ведь слышали официальные заявления наших чиновников: «Россия – многонациональная и многокультурная страна» (улыбается). На практике это проявляется в том, что нет двух одинаковых для работы регионов. За исключением нормативной базы, которая, за редким исключением, будет схожей, в каждом субъекте РФ свои «правила игры». Часть особенностей обуславливают география и климат – сложно сравнить работу в Норильске и Москве, например. Также нельзя забывать о различиях в схемах обращения с отходами, особенностями местного менталитета и сложившихся в регионе отношениях между ключевыми структурами. Общей чертой является только то, что чужаков не любят нигде.

– Отличается ли потенциал регионов (объекты, проекты) от условий в Санкт-Петербурге?

– В свое время Санкт-Петербург стал колыбелью российского демонтажа: здесь рынок зародился, и отсюда началась его региональная экспансия. Но со временем инвестиционный потенциал регионов с более динамичным промышленным развитием – Дальнего Востока, Урала, Сибири – существенно обогнал Северную столицу.

Те компании, которые еще в 2008 году поняли эту тенденцию, сегодня остались среди лидеров рынка. Тех же, кто вовремя не смог провести региональную

экспансию, сегодня мало на каких проектах встретить.

– Какие уникальные задачи и решения были осуществлены компанией на региональных проектах? Как компания оценивает этот опыт?

– Наша компания с первого дня существования делала ставку на внедрение инноваций и разработку индивидуальных технических решений. Тем не менее каждый новый регион – это новый вызов.

Так, в 2015 году для реализации масштабного проекта редевелопмента завода «Первомайский» в Новороссийске мы внедрили сначала на пилотном уровне, а потом и на постоянной основе программное обеспечение хода реализации проекта, разработанное нашими специалистами на основе Building Information Modeling. Большинство региональных проектов «Размаха» реализовано с ней. Также нами была разработана отдельная система работы в условиях Крайнего Севера: методика обращения с мерзлыми грунтами, проектно-исследовательских работ и экологического сопровождения, содержания техники, охраны труда и здоровья, риск-менеджмента.

Весь этот комплекс работ позволил нам подняться на качественно новый профессиональный и технический уровень и получить в 2017 году второе место на мировой демонтажной премии в Лондоне.

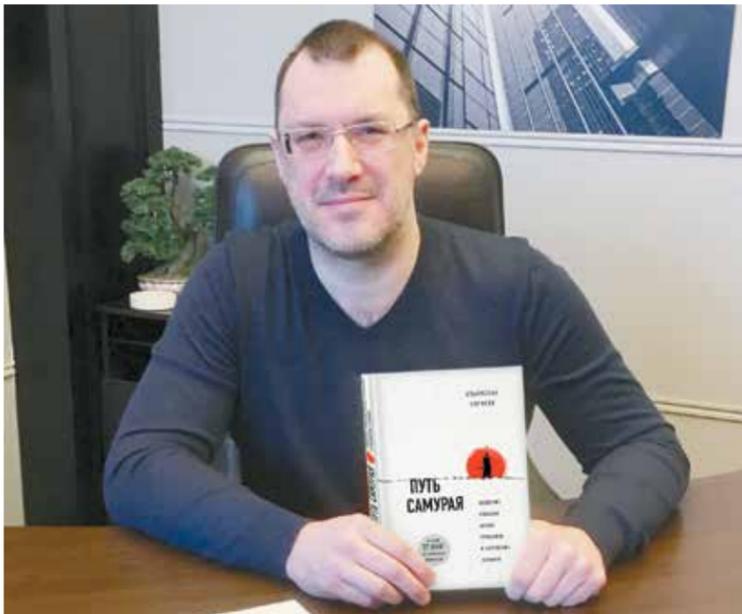
– Как бы Вы оценили общую ситуацию на рынке демонтажа в России?

– Развитие рынка демонтажа в России тормозится отсутствием работающих профессиональных стандартов и регулирующих норм. Слишком много непрофессиональных компаний, работающих за бес-

ценок, в то время как профессиональных компаний меньше, чем пальцев на руке. Отсюда несчастные случаи, неконтролируемые обрушения и общее недоверие к отрасли. При этом перспективы огромны – программы реновации, развитие промышленности, снос ветхих построек, редевелопмент – все эти объемы составляют фундамент будущего отрасли.

Если говорить о региональном различии, то нельзя не упомянуть о ценовом различии в региональном разрезе. С точки зрения специфики демонтажных работ существуют региональные различия в структуре демонтажных контрактов. Так, в Приволжском и Уральском федеральных округах основная доля приходится на снос жилых домов, в Северо-Кавказском ФО относительно более велика доля нежилых объектов. Снос незаконных строений наиболее выражен в структуре демонтажного рынка Южного и Северо-Кавказского федеральных округов – за счет Краснодарского и Ставропольского краев, в которых наиболее активно реализуются меры по сносу таких объектов. Сектор услуг по проектированию и инженерным изысканиям на снос наиболее развит в Центральном и Южном ФО. Аренда спецтехники как отдельный вид работ относительно более востребован в Дальневосточном и Центральном федеральных округах. Вывоз и утилизация выделяется в структуре демонтажного рынка Центрального, Северо-Западного, Сибирского и Приволжского ФО. В настоящий момент средняя цена контракта в РФ составляет 11,2 миллиона рублей. Из них наибольшая стоимость приходится на промышленный демонтаж, проектно-исследовательские работы и аренду спецтехники, а наименьшая, в свою очередь, на демонтаж незаконных построек и вывоз мусора.

ПУТЬ САМУРАЯ



Станислав Логунов,
эксперт по оптимизации бизнес-процессов

Буквально на днях выходит в свет новая книга автора бестселлера «27 книг успешного руководителя», профессионального управленца Станислава Логунова, которая называется «Путь самурая. Внедрение японских бизнес-принципов в российских условиях». Книга знакомит читателей с лучшими инструментами lean («бережливого производства») и особенностями их применения в нашей стране. С любезного разрешения издательства «Бомбора» мы публикуем фрагмент, в котором Станислав рассказывает о своем первом опыте применения Производственной системы Toyota в России.

Александр Иванович посоветовал мне забыть все, к чему я привык, когда был профессиональным заказчиком, что было не слишком приятно — обычно так говорят вчерашним студентам на их первой работе. Но, кроме того, Александр Иванович дал мне почитать книгу Джеффри Лайкера «Дао Toyota». «Дао Toyota» — тяжелая книга, но впереди были рождественские каникулы, и я хоть и с трудом, но прочел ее.

Сегодня я никому бы не порекомендовал начинать знакомиться с бережливым производством и Производственной системой Toyota (TPS) с этой книги. Есть гораздо более простые и понятные работы. Собственно, одна из целей настоящей книги как раз и состоит в том, чтобы представить наиболее удобный и последовательный способ знакомства с TPS. Но тогда я прочитал «Дао Toyota» с большим интересом, и этот интерес остался со мной все-таки и надолго.

Оказалось, что мои принципы, выработанные, а точнее сказать, «выстраданные» за долгое время, являются составной частью технологии и философии управления предприятием, эффективно работающим на другом конце света. Более того, они давным-давно описаны и успешно применяются на протяжении многих десятилетий.

Пару месяцев спустя я прочитал книгу замечательного немецкого отельера Клауса Кобельла «Мотивация в стиле экшн», в которой он рассказывает невероятные, но правдивые истории про управление, клиентоориентированность и сотрудников, которые сами назначают себе зарплату.

МОИ ГЛАВНЫЕ ЗАДАЧИ

Эти две книги в сочетании с моим предыдущим опытом и желанием улучшить отношение всей строительной отрасли Санкт-Петербурга к институту экспертизы стали краеугольными камнями тех изменений, которых удалось добиться за следующие три года.

Если не обозначить крайнюю точку, процесс предъявления претензий и возражений может стать бесконечным.

Две главные задачи, которые я поставил перед собой в начале работы, оказались настолько связаны, что по сути являлись одним целым. Было необходимо сформировать коллектив, способный с честью принять новые вызовы, не утратив высочайшей квалификации, присущей экспертам старой школы. И не менее важно было выявить, что является истинной ценностью для наших клиентов. Это определяло принципы организации команды и цели, на которые следовало в первую очередь направить все силы создаваемого коллектива.

Сложилась нетривиальная ситуация. С одной стороны, приходившие к нам клиенты-застройщики нуждались только в положительном заключении экспертизы. Оно позволяло приступать к строительству девелоперского объекта или начинать расходовать бюджетные инвестиции. С другой стороны, петербуржцы, которые, по сути, также являлись нашими клиентами, справедливо рассчитывали на то, что в ходе рассмотрения одобрение будут получать только проекты безопасные и соответствующие требованиям всех существующих нормативов.

В ходе изучения деятельности экспертизы нам с командой удалось сформулировать ценностное предложение, привлекательное для первой группы клиентов и при этом не ущемляющее интересов второй.

Началом улучшений послужило упрощение приема проектной документации на экспертизу. Ранее этот процесс представлял собой длительную и глубоко бюрократизированную процедуру. Для того чтобы проектная документация просто начала рассматриваться, заказчик должен был бесполезно потратить огромное количество времени, сил и энергии, представив отдельные ее разделы специалистам соответствующих экспертных подразделений на предварительное рассмотрение.

Причем специалисты вели прием лишь дважды в неделю по четыре часа, что неизбежно сопровождалось очередями, скандалами и порождало коррупцию. В сущности, для того чтобы сдать проектную документацию на рассмотрение и получить входящий номер, клиенты тратили до двух месяцев!

При этом учреждение ничего не выигрывало, так как никакой реальной ценности, за исключением морального удовлетворения экспертов от мнения клиентов, эти процессы не давали.

Одно лишь усовершенствование длительного многоступенчатого процесса подачи проектной документации путем

ходимы для функционирования компании, и, наконец, процессы, которые не добавляют ценности и не являются необходимыми, то есть потери.

Начав борьбу с потерями, уже на старте мы смогли отказаться от целого ряда бесполезных процессов раз и навсегда. Естественно, это вызвало ожидаемое неудовольствие у ветеранов экспертизы, привыкших к десятилетиями складывавшемуся порядку вещей и воспринимавших традиции как священные обряды, но сопротивление удалось погасить.

Во многом все получилось потому, что к этому моменту, по совету Ленина, «телефон, телеграф и железнодорожные станции» уже были заняты и взяты под контроль. Ведь уже через три месяца после начала моей работы в экспертизе была сформирована новая организационная структура, отвечающая стоящим передо мной задачам, и были подобраны правильные люди. Значительно позже, когда я читал «Бережливое производство» Джеймса Вумека и Дэниела Джонса, я выяснил, что, опираясь на опыт и действуя интуитивно, я поступал в соответствии с рекомендациями последовательностью внедрения и принципами бережливого производства.

Предпринятые на старте структурные и кадровые изменения, отказ от явно лишних процедур дали прекрасные результаты. Этим они дополнительно подтвердили правильность моего решения опереться на многолетний опыт Toyota и доказали возможность проведения кардинальных улучшений за короткие сроки.

МОЯ ПЕРВАЯ ОШИБКА

Конечно, на первых порах без ошибок не обошлось. Одна из них была связана с тем, что я общался с сотрудниками, руководствуясь своим предыдущим опытом, не учитывая их особенностей. Люди — самый ценный ресурс любой компании, особенно внедряющей бережливое производство, и с ними надо обращаться предельно корректно. Я, разумеется, и не думал проявлять к ним неуважение — кроме всего прочего, это было бы просто смешно, если учесть, что почти все работники экспертизы были намного старше и опытнее меня, и они назывались экспертами совершенно не случайно. Но иногда одного уважения недостаточно — требуется еще и понимание.

Средний возраст экспертов превышал пенсионный. Это были уникальные, хотя иногда чересчур узкие специалисты с огромным опытом работы в своей области, которые считали себя «белой костью». Они, как это свойственно возрасту, переоценивали свое значение, хотя и нельзя сказать, что без оснований.

И вот на одной из первых оперативок в учреждении (которые, к слову, я из многочасовой говорильни перевел в режим пятнадцатиминутных утренних опера-

МОЯ БЕРЕЖЛИВАЯ КОМПАНИЯ

Когда в декабре 2009 года я был назначен на должность директора первого в Санкт-Петербурге государственного автономного учреждения «Центр государственной экспертизы», передо мной встала крайне интересная задача. Было необходимо перевести традиционный государственно-бюрократический механизм оказания услуги на новые рельсы.

В сознании всего строительного сообщества экспертиза представляла собой злейшего врага, препятствие, которое требовалось преодолеть. Демонстрацию открытого раздражения сдерживала только боязнь еще больше разозлить экспертов, от мнения которых зависела дальнейшая судьба объектов.

К этому моменту мне уже исполнилось 39 лет, за плечами был серьезный опыт руководителя. После четырех лет напряженной работы в должности заместителя председателя городского Комитета по строительству, когда с трудом удавалось выделить время даже на сон, прошло полгода, и я был вполне готов принять новый вызов.

Особый интерес к задаче подогревало то, что до этого назначения я фактически выступал за другую команду — действовал в интересах Службы Заказчика, а значит, хорошо представлял себе потребности клиента экспертизы.

МОИ ПРИНЦИПЫ

За пятнадцать лет профессиональной деятельности у меня уже выработались определенные навыки работы как в строительной отрасли, так и в сфере управления в целом. Были сформулированы и некоторые из принципов, которых я придерживаюсь по сей день. Можно сказать, что это интуитивно найденные правила философии управления, которой посвящена эта книга.

Принцип «Последнее замечание» основан на традиции, хорошо всем знакомой по западным фильмам. Перед объявлением о браке священник обращается к присутствующим со словами: «Если есть человек, знающий причину, по которой эти двое не могут вступить в брак, пусть объявит об этом сейчас или с этого момента пусть навеки хранит молчание».

Если не обозначить крайнюю точку, процесс предъявления претензий и возра-

жений может стать бесконечным. Конечно, спешка нужна при ловле блох, как любила говорить моя бабушка, поэтому в случае принятия решения уместно пользоваться правилом «Семь раз тщательно отмерь и один раз быстро отрежь». Продумав решение и при необходимости обсудив это с теми людьми, которым доверяешь и которые будут его исполнять, мы серьезно повышаем шансы на успех. Но после принятия решения любые обсуждения должны быть прекращены и все, независимо от своей точки зрения, должны это решение выполнять. Теперь можно высказывать мнения исключительно о том, как именно реализовать принятое решение.

Принцип «Нет недочеловеков» отсылает к широко принятому в строительных (и не только) кругах предположению «Я Заказчик (читай «начальник») — ты дурак». Это мнение не только ущемительно с гуманистической точки зрения, следование такому подходу наносит прямой ущерб делу. Неуважение к своим партнерам, поставщикам и тем более клиентам (а в государственных структурах встречается и такое) вызывает соответствующую реакцию.

Принцип «Мы для них, а не они для нас» вытекает из предыдущего. Ведь следующий шаг на пути к клиентоориентированности — осознание того, что вы с клиентом не просто равны, но зависите от него, его денег, его уважения и его желаний.

Есть старинная немецкая поговорка, которую я часто цитирую: «Завтра, завтра, не сегодня — так ленивцы говорят». В компании Toyota эта идея звучит как «Точно вовремя». Смысл один — несвоевременно сделанная работа является потерей.

И еще одно мое жизненное правило: никогда не «стараться», даже слова такого лучше не употреблять. Как сказал мудрый Феликс Владимирович Кармазинов на совете директоров ГУП «Водоканал» незадолго до празднования 300-летия Санкт-Петербурга: «Стараться? Стараются медведи в цирке, работать надо!»

МОИ ПЕРВЫЕ КНИГИ

Итак, декабрь 2009 года. В один из первых дней после моего официального назначения я был приглашен в кабинет Александра Ивановича Орта, в ту пору начальника петербургского Госстройнадзора и председателя Наблюдательного совета нашего учрежде-

тивных совещаний) я заявил, что наша цель – добиться рассмотрения проектов по принципу конвейера. Я не берусь описывать реакцию сотрудников на это слово, но волна гнева, прошедшая по кабинету, была физически ощутима. Эти люди смогли заставить себя отказаться от лишних процедур, но сравнение с рабочими у конвейера они восприняли как личное оскорбление.

Я действительно совершил серьезную ошибку – если бы сотрудники от меня отвернулись, о задуманных реформах можно было бы забыть. И здесь мне опять пришла на помощь книга Лайкера, описывающая отношение Toyota к ошибкам. Если раньше я, как большинство людей, весьма неохотно признавал собственные ошибки, то после прочтения «Дао Toyota» я научился их принимать, признавать и изменять при необходимости свои решения. Более того, я стал давать право на ошибку своим сотрудникам, что еще сложнее.

В откорректированном виде, с учетом произошедшего, «конвейерное рассмотрение проектов» стало только лучше, превратившись в «уникальную систему из уникальных экспертов и уникальных проектов». Если отбросить трижды использованное, ни к чему не обязывающее, но приятное любому сотруднику прилагательное «уникальный», можно заметить, что никаких принципиальных изменений не произошло. Но новая формулировка стратегии позволила мне получить одобрение со стороны коллектива и найти в лице сотрудников единомышленников в новой философии развивающегося учреждения. В то время я еще не имел возможности глубоко изучить труды основоположников TPS Тайити Оно и Сигео Синго и про важность быстрой переналадки читал только в изложении Лайкера, но саму идею чувствовал.

МОИ ПЕРВЫЕ УСПЕХИ

Через полгода были достигнуты первые значимые результаты. Созданная команда, состоявшая из ярких индивидуальностей, не превратилась в группу единомышленников, но была готова слаженно работать. Было выработано уникальное ценностное предложение: мы устранили все, что могло мешать приемке и оперативному рассмотрению проектов, и обеспечили выдачу замечаний по проектам в существенно более короткие сроки, чтобы проектировщик и заказчик могли устранить их как можно быстрее.

Необходимо пояснить, что общий срок рассмотрения проекта, поданного на экспертизу, нормируется – он составляет от 45 до 60 дней в зависимости от характера документации. За это время эксперты выставляют замечания, а заказчик строительства (фактически, конечно, проектировщик) их устраняет. Если проектировщик не успевает снять замечания, проект получает отрицательное заключение экспертизы, и все начинается сначала. Благодаря реализованным улучшениям мы, не нарушая нормативных сроков рассмотрения проектов, увеличили время для внесения в них корректировок и исправлений. За счет того, что у экспертов высвободилось время, которое они раньше тратили на приемку документов, они стали намного быстрее готовить замечания.

Сейчас трудно в это поверить, но в 2009 году в учреждении существовало машинописно-копировальное бюро. Замечания и заключения писались от руки, потом перепечатывались и бесконечно корректировались. Мне с трудом верилось, что люди с таким мощным интеллектом, как наши эксперты, не способны научиться работать на компьютере. Как выяснилось, достаточно было выразить свои сомнения вслух, чтобы более 80% сотрудников внезапно обрели умение работать и в Excel'e, и в Word'e. Для оставшихся мы организовали обучение, и нежелание

отставать от коллег помогло им быстро освоить клавиатуру. Это был наглядный урок, как использовать самолюбие специалистов и что правильная команда повышает уровень своих участников, а не опускается до уровня слабейших.

Мы строго регламентировали время как на рассмотрение и снятие замечаний, так и на подготовку заключения. Причем не только в целом, но и по разделам. Поэтому появилась возможность стимулировать тех, кто успевал в срок. Учитывая, что картирование бизнес-процессов, в ходе которого определялся хронометраж каждого действия и исключались лишние, проводилось силами рабочей группы, состоящей из самих экспертов, обвинить начальство в самодурстве было нельзя. И достаточно быстро большинство специалистов поняло, что умение печатать самостоятельно окупается.

Электронная запись помогла обеспечить прозрачность процесса и ограничила вмешательство руководства крайне редкими проблемными случаями. Но на этом электронная революция в экспертизе не закончилась. Через сайт мы стали оповещать заказчиков о готовности замечаний или заключения. При этом внутренняя система позволила установить единую стандартную форму заключения, ускорить их подписание и выдачу.

Была создана электронная картотека. В результате эксперты, кабинеты которых располагались на разных этажах, перестали ходить друг к другу в поисках проектов – текущее местоположение каждого тома можно было увидеть на компьютере. Мы даже установили в коридорах терминалы с доступом к картотеке. И заодно электронные ворота на выходе, чтобы посетители и сотрудники не уносили с собой чипированные «контрольные экземпляры» документации.

Я действительно совершил серьезную ошибку – если бы сотрудники от меня отвернулись, о задуманных реформах можно было бы забыть.

Естественно, это заметно повлияло на рост количества положительных заключений, выдаваемых с первого раза. Уже к концу первого года работы показатель удалось увеличить почти вдвое. Причем без нарушения нормативов и ущерба для качества и безопасности строительства.

МОИ ДАЛЬНЕЙШИЕ ШАГИ

Такие достижения, естественно, не могли не вызвать у меня желания продолжить изучение Производственной системы Toyota. Будучи склонным к системному подходу, я внимательно прочел продолжение «Дао Toyota» – «Корпоративную культуру Toyota», написанную Джеффери Лайкером в соавторстве с Майклом Хосесом и «Практику дао Toyota», где соавтором Лайкера выступил уже Дэвид Майер. И в обеих книгах я обнаружил новые идеи, которые можно было внедрять на предприятии уже завтра...

Читать об успехах японской компании, мирового лидера в автомобилестроении, и буквально на следующий день следить за тем, как вычитанные концепции находят воплощение в государственном учреждении, которым управляешь, – в этом есть что-то завораживающее. Когда понимаешь, что можешь реально изменить к лучшему работу организации и жизнь ее сотрудников и клиентов, остановиться очень сложно.

Я провел письменный опрос сотрудников, чтобы уточнить их видение ситуации, пожелания и потребности, и узнал много полезного и интересного. Именно собственные работники, в отличие от приглашенных экспертов знающие производственные процессы изнутри, могут

предложить лучшие идеи по усовершенствованию работы.

Позднее такие же опросы мы проводили и среди наших заказчиков. Тогда я еще не знал, что это называется измерением индекса удовлетворенности клиентов. На основании этих опросов мы формировали план изменений, который делился на стратегические, тактические и оперативные планы.

В течение последующих двух лет нам удалось реализовать множество изменений и улучшений, взятых из практики управления Toyota.

Наибольшее количество усилий я направил на развитие и обучение сотрудников, изменение их отношения к работе и клиентам. Если в «прошлой жизни» работники экспертизы воспринимали заказчиков как неизбежное зло, помеху в работе, и действовали исходя из того, что «им все должны» и клиенты «никуда не денутся», то постепенно пришло понимание, что именно клиенты финансируют деятельность учреждения, а на рынке могут появиться конкуренты.

Один из главных принципов Toyota (и один из моих главных жизненных принципов): «Чтобы действительно понять – нужно идти и смотреть самому». Мы начали организовывать для экспертов групповые экскурсии на объекты. Оказалось, что они не бывали на стройке уже долгие годы.

А лучшие специалисты в качестве поощрения направлялись для обучения и в более дальние поездки, в том числе за рубеж. Была создана эффективная система мотивации сотрудников, организован кадровый резерв.

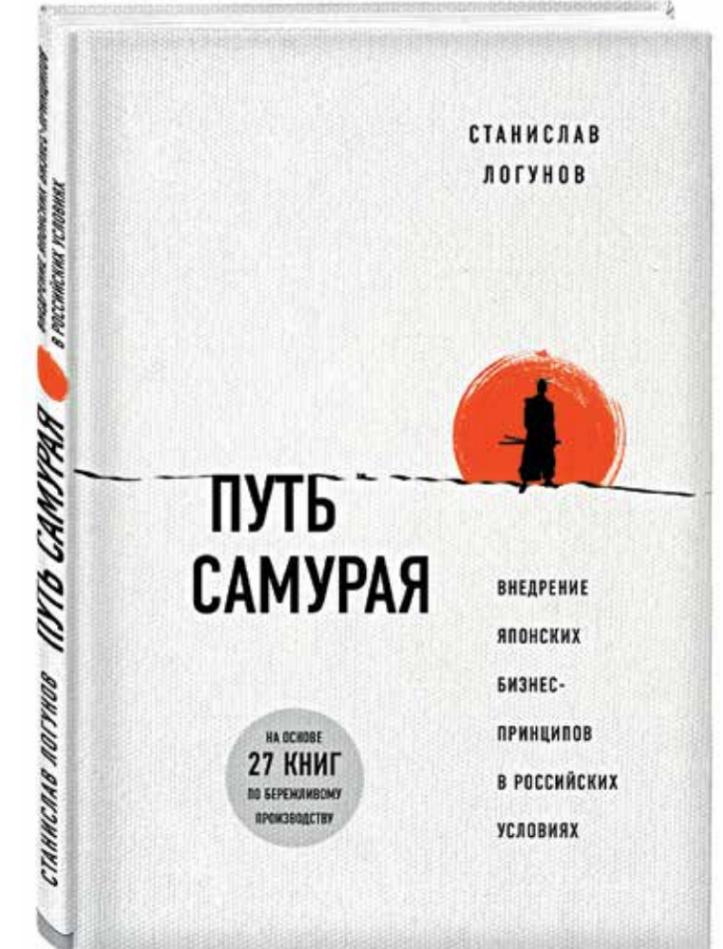
Благодаря активному взаимодействию со СМИ постепенно улучшалось общественное мнение об организации, в том числе граждане смогли понять смысл и результаты деятельности экспертизы.

МОЕ НЕПРЕРЫВНОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Трехлетний опыт управления «Центром государственной экспертизы» был полезным и увлекательным, но в карьере профессионального руководителя перемены неизбежны. И когда меня пригласили на работу в Москву, в структуру Министерства обороны, я и туда привнес свои наработки по применению элементов TPS в государственных структурах. Казалось бы, такая жестко регламентированная, живущая строго по Уставу система – не лучшее место для применения философии Toyota, однако на практике методы поиска первопричин проблем, искусство выявления ценности, умение формировать и развивать команды, выравнивать график нагрузки на отдельных сотрудников и структурные подразделения – все это и многое другое пришлось очень кстати. Очень высокие требования к скорости движения потока, которые предъявляет Москва, без этих знаний и умений удовлетворить было бы сложно, как минимум на том уровне, который я считаю достойным. К сожалению, по понятным причинам я не могу рассказать о работе в столице более подробно.

Но и московский период моей карьеры подошел к концу. И уже вскоре после отставки я решил продолжить совершенствование своих знаний в теории TPS, бережливого производства. У меня появилось достаточно свободного времени, чтобы, наконец, с головой погрузиться в книги.

Обнаружилось, что о бережливом производстве их написано великое множество. Это неудивительно, ведь когда



автопром США в 70-х годах содрогнулся под натиском Toyota, разгадкой секретов невероятного успеха японцев занималось много выдающихся умов. Да и сами японцы охотно делились опытом, тем более что они, в свою очередь, основывались на работах американца Эдварда Деминга.

И в какой-то момент, читая объемное предисловие к очередной книге, я понял, почему в России написано, переведено и продано так много книг, посвященных Toyota, но при этом случаи успешного внедрения Производственной системы можно пересчитать по пальцам.

Причин несколько. Отчасти дело в менталитете, в сложном наукообразном языке и потере важных смысловых нюансов из-за двойного перевода (переведенных напрямую с японского книг мне не попадалось). Но гораздо важнее то, что большая часть попыток внедрения сводилась к слепому копированию наработок в области процессов, в то время как в Toyota система является в первую очередь философией компании.

Значительно продвинувшись в понимании теории, я захотел проверить ее на практике. Практический опыт без теоретического обоснования – не более чем случайное стечение обстоятельств, но и знания без практики – всего лишь бесполезная информация. Так я начал консультировать петербургские строительные компании.

Во многом мне на руку сыграл очередной экономической кризис, который заставил многих руководителей задуматься о выживании своих фирм. А упускать шанс на спасение компании, который дает внедрение бережливого производства, было бы глупо. Создатель Производственной системы Toyota Тайити Оно был прав, когда говорил, что серьезные изменения можно осуществить только в кризисный период, и если на момент начала внедрения TPS кризис отсутствует, то руководители должны его создавать.

В этом вопросе России, если можно так выразиться, «повезло»: тот или иной кризис у нас происходит практически всегда. Если не финансовый, то политический, а если нет и политического, то мы все равно придумаем приключений на свою... голову. Так что в российских компаниях начинать внедрять бережливое производство можно практически в любой момент.

МОЯ НОВАЯ МИССИЯ

В ходе консультирования строительных организаций я окончательно убедился в нашем серьезном отставании от экономически развитых стран в области профессионального управления. Так как я полностью разделяю принципы философии Toyota и вижу в ней единственную возможность выхода из кризиса для нашей строительной отрасли, я решил внести свой вклад в ее восстановление – посвятить некоторое время проработке и адаптации элементов Производственной системы Toyota к российским реалиям, чтобы помочь отечественным руководителям понять и принять систему, поверить в нее. Основываясь на личном опыте, я смело могу утверждать, что она может быть применена практически в любых организациях, независимо от формы собственности и отрасли. И если полный переход на бережливое производство потребует, возможно, нескольких лет, то отдельные его элементы, инструменты готовы к немедленному использованию.

Я глубоко убежден, что необходимость внедрения этих принципов и этой философии давно назрела, они прошли проверку временем и доказали свою эффективность. И надеюсь, что после прочтения последующих страниц вы разделите это мое убеждение.

В книге, которую вы держите в руках, в простой форме, с минимальным использованием специальных терминов и японских слов, изложены основные идеи лучших книг о бережливом производстве. Материал расположен так, чтобы обеспечить последовательное целенаправленное изучение и немедленное внедрение изученного.

Станислав Логунов – профессиональный руководитель, за плечами которого два десятилетия управленческой работы в строительной отрасли, эксперт по оптимизации бизнес-процессов, консультант по вопросам повышения эффективности предприятий, автор бестселлера «27 книг успешного руководителя» и постоянный ведущий рубрики «Сила знаний» в нашей газете.

ПРОБЛЕМА

ИЗЫСКАНИЯ: ОТ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ – К ИХ РЕШЕНИЮ



Михаил Кулыбин

В прошлом году изыскательские компании Санкт-Петербурга приложили немало усилий, чтобы привлечь внимание отрасли к проблемам своей работы. Конечно, рассчитывать на быстрое их разрешение не приходится, но эксперты отмечают, что первые подвижки в этой сфере уже появляются.

ПОСТАНОВКА ВОПРОСА

Существование проблем в сфере изыскательской деятельности ни для кого из профессионалов отрасли не является секретом. К ним следует отнести демпинг компаний-однодневок, вопросы качества выполнения работ, сложноисполнимые требования законодательства о СРО по реестру специалистов и др.

В минувшем году изыскатели в рамках семинаров, круглых столов и иных мероприятий, а также через общенациональное профессиональное объединение – НОПРИЗ – старались привлечь внимание к этой теме. И голоса их, наконец, были услышаны, в том числе и представителями власти.

Так, в ходе XV практической конференции «Проблемы качества изысканий, проектирования, стро-

ительства и промышленности строительных материалов» вице-губернатор Санкт-Петербурга Игорь Албин обратил особое внимание на этот вопрос. «Некачественно проведенные изыскания – одна из главных проблем отрасли, и ее необходимо решать», – подчеркнул он.

По оценке специалистов, опрошенных газетой «Кто строит в Петербурге», проблемы пока не исчезли, но сдвиги, кажется, начали появляться, причем по разным направлениям.

ДЕМПИНГ

Главный инженер ОАО «Трест ГРИИ» Борис Коршунов отмечал, что основная причина проблем состоит в том, что изыскательские работы финансируются «по остаточному принципу»: «Девелоперы проводят тендер на выполнение проектно-изыскательских работ. Его участники – проектировщики – уже сбивают цену, чтобы получить контракт. Затем победители проводят конкурс уже на изыскательские работы, тоже стараясь сэкономить побольше. В итоге демпингующие компании-однодневки готовят документы, не сделав и половины нужной работы».

С ним соглашается генеральный директор ООО «Гео-Вектор» Сергей Мясников. «Некоторые фирмы при расчете стоимости работ не закладывают в бюджет сверки сетей подземных коммуникаций с их балансодержателями, а используют неактуальные данные. А ведь целью изысканий является получение полной достоверной информации о рельефе участка, имеющихся на нем зданиях и сооружениях, деталях планировки, а также наличии и местоположении подземных и надземных сетей. И если в случае геодезической съемки в поле, где нет застройки, цена может быть сравнительно невысокой, то при проведении геодезических работ, например, в Василеостровском районе, перенасыщенном коммуникациями, цена априори будет на порядок выше», – подчеркивает он.

При этом член Совета НОПРИЗ, председатель Совета Ассоциации СРО «БОИ» Антон Мороз считает, что ситуация в этом вопросе меняется к лучшему. «С компаниями-однодневками нужно и можно бороться. Сейчас принимаются максимально возможные усилия по разработке законодательства в области контрактования изыскательских, проект-

ных и строительных работ, которые должны ввести предквалификацию. Это позволит определять компании, допущенные к конкурсу, не по максимальной падению стоимости, а по квалификации персонала, технической оснащенности, опыту работы и так далее», – говорит он.

«В 2017 году были предприняты первые ощутимые шаги, направленные на оздоровление отрасли. Я имею в виду прежде всего изменения Градостроительного кодекса. Теперь к изыскательским компаниям и их сотрудникам предъявляются более жесткие требования, что, очевидно, должно очистить рынок от недобросовестных игроков. Говорить об эффективности и достаточности этих мер пока рано, но то, что работа в этом направлении началась, – уже важный результат. Пока что существенных «подвижек» мы не наблюдаем, но участники строительного рынка обратили внимание на нашу отрасль, а это значит, что проблемы постепенно будут решаться», – выражает надежду генеральный директор ООО «МегаМейд Изыскания» Алексей Никишов.

А генеральный директор ЗАО «ЛенТИСИЗ» Николай Олейник уверен, что «рынок сам все отрегулирует и не нужно ему мешать». «Есть сдвиги в положительную сторону. Большие компании, особенно те, которые строят для себя или дорожат своей репутацией, теперь стараются работать с проверенными организациями. По-видимому, хватило полученных

отрицательных эмоций при прохождении экспертиз, так как снятие замечаний порой занимает больше времени, чем сами изыскания», – отмечает он.

Антон Мороз отмечает также ту роль, которую в решении этой проблемы должны играть СРО. «Система саморегулирования сегодня отвечает в том числе за договорные обязательства своих членов. И в этой ситуации сама СРО заинтересована проверять исполнение заключаемых членами контрактов, их качество, срок и стоимость. И мы стараемся сделать так, чтобы изыскатели информировали о заключении контрактов. Это позволяет составить карту производства изыскательских работ и отрезать от профессионального строительного рынка, насколько это возможно, компании-однодневки», – заключает он.

КАЧЕСТВО

«Другая проблема отрасли – некачественно проведенные изыскания. В настоящее время отсутствуют механизмы контроля качества выполнения изыскательских работ. Рынку необходимо совершенствование нормативно-правовой базы», – констатирует Сергей Мясников. «По данным ассоциации «Инженерные изыскания в строительстве» сегодня порядка 80% результатов инженерных изысканий фальсифицируются, потери застройщиков из-за этого оцениваются в сотни миллиардов рублей в год», – добавляет Алексей Никишов.

Услуга включает формирование и подачу пакета документов в Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии.

ОАО «Региональное управление геодезии и кадастра» действует в рамках закона №218-ФЗ, вступившего в силу 01.01.2017. Номер СРО 0424-2013-7842489113 от 17.05.2013

По словам Николая Олейника, сами заказчики должны осознать важность качественно выполненных изысканий и перестать на них экономить. «Основная проблема – низкая стоимость изыскательских работ при возросших требованиях проектировщиков к результатам изысканий. Практически все более или менее крупные проекты требуют полевых опытных работ и стабилметрических испытаний, а это дополнительные затраты денег и времени при скудном финансировании изыскательских работ», – считает эксперт.

«Сегодня рынок остро нуждается в механизме контроля полноты и достоверности изысканий,

и разработать его можно только совместными усилиями представителей строительного комплекса», – подчеркивает Алексей Никишов.

С ним солидарен Антон Мороз. «Фальсификация инженерных изысканий в основном происходит из-за плохо прописанного технического задания в конкурсных процедурах, когда результатом работы зачастую становятся материалы, полученные более 10–15 лет назад. Необходимость получения реальных данных геолого-климатической, геодезической, экологической и иных составляющих изыскательских работ надо прописать в законе о конкурсных процедурах, а лучше, если будет принят отдельный закон о проектно-изыскательских контрактах. В качестве одного из условий конкурса будет надлежащая проверка и актуализация имеющейся ранее информации», – отмечает он.

Кардинальные реформы, конечно, требуют времени. Не думаю, что в ближайшие месяцы нас ждут серьезные изменения. Однако процесс запущен, и сейчас все зависит от активности строительного сообщества. Я надеюсь, что со временем мы сможем исправить сложившуюся ситуацию и вернем доверие к отрасли инженерных изысканий», – добавляет Алексей Никишов.

ЭКСПЕРТЫ И РЫНОК

Алексей Никишов напоминает, что именно компания «МегаМейд Изыскания» стала инициатором недавней встречи специалистов для диалога о проблемах отрасли. «На круглом столе мы обсуждали изменения законодательства и говорили о том, что можно сделать для повышения качества изыскательских работ. Мы пришли к выводу, что главная проблема, которая привела к печальной ситуации в нашей отрасли, – это отсутствие действующего механизма контроля качества изыскательских работ. Поэтому мы предложили создать рабочую группу экспертов – представителей НОПРИЗ, изыскательских, строительных и инжиниринговых компаний –

и совместно разработать критерии качества инженерных изысканий и механизм, который позволит контролировать добросовестность выполнения работ», – отмечает эксперт.

По мнению Антона Мороза, идея привлекательна, но вряд ли осуществима в полной мере на практике. «Что же касается создания рабочей группы, то проверять результаты инженерных изысканий никто не позволит, так как вторжение без ведома заказчика и исполнителя в исполнение действующего контракта – это нарушение его условий. Максимально рабочая группа может в качестве экспертов разбирать качество уже законченной работы и материалов и констатировать, необходима доработка или нет, насколько качественно выполнены работы. Эта оценка по факту выполнения работ тоже будет полезна в том числе для создания реестра компаний, которые осуществляют неквалифицированную деятельность в области инженерных изысканий, с последующим ограничением по их участию в предквалификации. Своеобразный реестр поставщиков некачественных услуг – «черный список», – полагает он.

По словам эксперта, предпринимаются меры, чтобы преодолеть «ахиллесову пятю» отрасли – «остаточный принцип» финансирования, а также сформировать нормативную базу изыскательской деятельности. «Сейчас разрабатывается и корректируется стратегия развития, которая включает создание определенных механизмов сметного нормирования изыскательских работ, а также необходимых стандартов. Это как профессиональные стандарты для изыскателей (НОПРИЗ уже начал эту работу совместно с Минстроем), так и нормативы, по которым обновляется техническая база для проведения инженерных изысканий», – говорит Антон Мороз.

А Николай Олейник выражает сомнения в том, что проблему качества работ возможно решить административными мерами. По его мнению, более серьезное отношение заказчиков к ка-

МНЕНИЕ



Николай Олейник, генеральный директор ЗАО «ЛЕНТИСИЗ»:

– Если при выборе подрядчика на изыскания менеджер проектной или строительной компании руководствуется в первую очередь критерием самой низкой стоимости запрашиваемых работ, то рано или поздно один из таких «дешевых» подрядчиков не справится с поставленной задачей. В результате будет на несколько месяцев сдвинута реализация строительного проекта, так как срок переделки выполненных изысканий может занимать несколько месяцев. После таких историй заказчики всегда начинают прибегать к услугам опытных игроков рынка изысканий.

честву проведения изысканий больше сделает для нормализации положения. «С рынка будут уходить мелкие изыскательские организации, а заказчики, понимая важность выполнения изыскательских работ, будут все чаще отдавать весь комплекс изыскательских работ для подготовки проектов (геодезия, геология, экология и гидрометеорология) в одни руки проверенных годами организаций», – уверен эксперт.

МНЕНИЕ



Сергей Мясников, генеральный директор ООО «Гео-Вектор»:

– Одна из существующих проблем в сфере изысканий – лукавство подрядчиков при формировании предложений по составу работ и их цене. Некоторые недобросовестные компании в тендерах снижают стоимость услуг до минимума, и достигается это за счет того, что они не учитывают ряд необходимых работ. Между тем, изыскательские работы – комплексный многоэтапный вид деятельности, и исключение какого-либо из этапов может повлечь за собой серьезные проблемы.

НАМ 55 ЛЕТ



ЗАО «ЛЕНТИСИЗ»

Санкт-Петербург,
набережная реки Фонтанки, 113а
Тел. (812) 310 7567 • e-mail: info@lentisiz.ru



■ Выполняем полный комплекс изыскательских работ

■ Более 14 000 выполненных объектов

■ 150 человек в штате

www.lentisiz.ru



ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

СЕРГЕЙ ПОЛУНОВСКИЙ: СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ РАБОТУ ФГИС ЦС ПОМОГАЮТ САМИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ

Илья Ванов

Минстроем РФ запущена Федеральная государственная информационная система ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС), оператором которой стало ФАУ «Главгосэкспертиза России». О задачах системы и сложностях, с которыми сталкивается ее внедрение, газете «Кто строит в Петербурге» рассказал заместитель начальника Управления методологии ценообразования и мониторинга цен строительных ресурсов Главгосэкспертизы Сергей Полуновский.

– Сергей Борисович, в России внедрена ФГИС ЦС. Какие цели и задачи ставятся федеральными властями перед этой системой? Какие проблемы она поможет решить?

– ФГИС ЦС поможет в достижении цели совершенствования системы ценообразования по созданию условий для максимально достоверного определения сметной стоимости объектов строительства ресурсным методом в соответствии с порядком мониторинга цен строительных ресурсов, порядком определения и применения сметных цен. Система позволит создать базу, обеспечивающую единство подходов и методов нормирования стоимости строительства, финансируемого с привлечением денег бюджетов разных уровней власти РФ, а также средств юридических лиц, созданных Российской Федерацией, субъектами РФ, муниципальными образованиями, а также юрлиц, доля органов власти в уставных капиталах которых составляет более 50%.

– Какова роль Главгосэкспертизы России в функционировании ФГИС ЦС?

– Согласно приказу Минстроя России от 10 октября 2016 года № 707/пр Главгосэкспертиза России определена оператором ФГИС ЦС, обеспечивающим ее создание, эксплуатацию и развитие в процессе эксплуатации. Нашим ведомством проведена огромная работа по созданию системы в очень сжатые сроки – это и разработка частных технических заданий на систему и ее части, и разработка подсистем ФГИС ЦС, проведение опытной эксплуатации и приемочных испытаний, включая нагрузочные испытания с учетом системы защиты информации. Кроме того, Главгосэкспертизой России своевременно организованы проведение классификации ФГИС ЦС и разработки документации по защите информации системы в соответствии с действующим законодательством с учетом требований ФСБ России и ФСТЭК России, осуществлена подготовка учреждения и обучение ее работников к обеспечению эксплуатации системы. В соответствии с приказом Минстроя России от 22 сентября 2017 года № 1248/пр 29 сентября 2017 г. ФГИС ЦС введена в эксплуатацию.

– Насколько охотно производители и импортеры строительных ресурсов идут на сотрудничество посредством ФГИС ЦС? С какими проблемами сталкивается внедрение ФГИС ЦС?

– В соответствии с Градостроительным кодексом РФ и постановлением Правительства России от 23 декабря 2016 года № 1452 ежегодно будет формироваться перечень юридических лиц, которые ежеквартально обязаны направлять данные

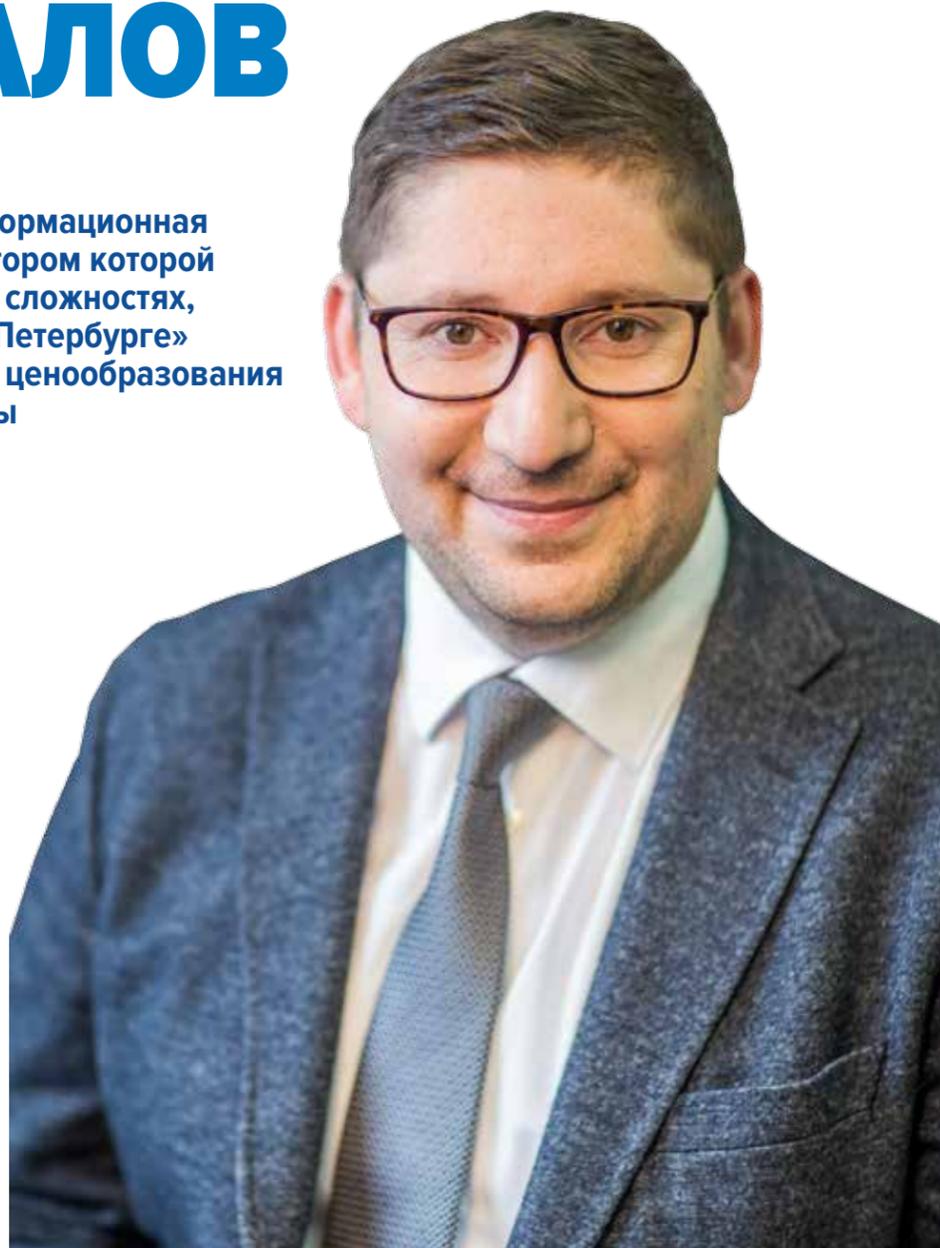
во ФГИС ЦС. Большинство таких компаний понимает, что своевременное предоставление достоверной информации о ценах строительных ресурсов в систему при определении сметной стоимости объектов строительства будет являться ключевым фактором для определения в «своем» регионе рыночной и конкурентной стоимости каждого отдельного строительного ресурса, что, безусловно, и в интересах самих производителей, и импортеров.

Следует понимать, что компания, не предоставляющая или предоставляющая недостоверные данные о своих ценах, рискует тем, что сметные цены на производимые ею материалы и изделия в данном регионе будут сформированы на основании информации, полученной во ФГИС ЦС от ее конкурентов. В целом мы видим, что производители и импортеры строительных ресурсов охотно принимают участие в направлении во ФГИС ЦС информации о ценах. Минстрой совместно с Главгосэкспертизой России на основании письменных обращений организаций, не вошедших в перечень юридических лиц ФГИС ЦС, проводится работа по их включению в систему. Это позволит обеспечить объективную картину цен в каждом конкретном регионе.

– Известно, что компании, уклоняющиеся от предоставления данных в систему, планируются штрафовать. Насколько серьезны эти штрафы? И смогут ли они стать действенным рычагом влияния на нарушителей?

– Да, к таким компаниям планируется применять меры административной ответственности. В рамках предложений Минстроя России Правительство РФ рассматривает возможность создания перечня недобросовестных организаций – поставщиков строительных ресурсов, не выполнивших в течение двух и более отчетных периодов обязанность по предоставлению информации об отпускных ценах производимых и ввозимых в Российскую Федерацию строительных ресурсов. Также прорабатывается возможность внесения в законодательство РФ изменений, предусматривающих проверку налоговых органами и органами контроля и надзора достоверности данных, направляемых производителями и импортерами строительных ресурсов во ФГИС ЦС, и установление мер административной ответственности за предоставление заведомо недостоверной информации.

– Некоторые компании указывают на недочеты в работе системы: сложность авторизации, неудобная классификация продуктов, отсутствие некоторых понятий (например, поставщики, комплектующие объекта), отрыв от реалий рынка.



Планируется ли работа по модернизации системы и устранению недочетов?

– В целях упрощения процедур получения юридическими лицами доступа в личный кабинет ФГИС ЦС и предоставления ими информации, необходимой для формирования сметных цен строительных ресурсов, на портале системы в разделе «База знаний» размещено множество инструкций и видеоматериалов, руководств и регламентов, при ознакомлении с которыми большинство производителей и импортеров строительных ресурсов самостоятельно проходят все этапы регистрации и подачи сведений.

Кроме этого, Главгосэкспертизой России осуществляется консультационная и техническая поддержка пользователей системы через единый контактный телефонный номер ФГИС ЦС и посредством формы «Обращение» на портале. В частности, за январь 2018 года через сайт системы поступило более 1100 обращений. Стоит отметить, что по всем поступающим обращениям и предложениям проводится тщательный анализ, и уже по его результатам сотрудниками Главгосэкспертизы России осуществляется модернизация и развитие ФГИС ЦС. Таким образом, сами компании помогают совершенствовать работу системы.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФГИС ЦС ПРИ ОБСЧЕТЕ БЮДЖЕТНЫХ ОБЪЕКТОВ СТАНЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ С 30 СЕНТЯБРЯ

С 30 сентября 2018 года при разработке проектно-сметной документации на бюджетные объекты, сметчик будет обязан использовать цены на строительные ресурсы, размещенные во ФГИС ЦС. О таких планах сообщил замглавы Минстроя РФ Хамит Мавляров.

«Сегодня идет работа по наполнению ФГИС ЦС данными о строительных ресурсах. По итогам IV квартала 2017 года юрлица ряда регионов демонстрируют позитивную динамику. С учетом готовности рынка в I полугодии 2018 года мы выйдем в правительство с предложением о принятии нормативного акта о переходе на ресурсную модель ценообразования с 30 сентября 2018 года», - подчеркнул он.

Чиновник сообщил также, что законопроекты о введении ответственности за непредоставление сведений в ФГИС ЦС могут принять в весеннюю сессию Госдумы РФ.

ИНТЕРВЬЮ



НИКОЛАЙ КОЛОСКОВ: «ГОТОВНОСТЬ РАБОТАТЬ С ФГИС ЦС – ВЫСОКАЯ!»

Наталья Кузнецова

2018 год обещает быть переломным практически для всех секторов строительной индустрии. На федеральном уровне вводятся обязательные реестры – ФГИС ЦС и ЕГРЗ, о чем газета «Кто строит в Петербурге» неоднократно писала в конце года. Первый заместитель директора СПб ГАУ «Центр государственной экспертизы» Николай Колосков делится своим мнением относительно готовности нашего города к системе ФГИС ЦС.

Следующий срез готовности регионов к ресурсному методу будет осуществлен в середине года. Предполагаю, что именно в этот период будет принято итоговое решение о сроке перехода. В любом случае Минстрой отметил, что внедрение ресурсного метода будет осуществлено на основании отдельного нормативного правового акта Правительства РФ, в котором будут отражены все необходимые переходные положения, в том числе для действующих контрактов на проектирование.

– Каковы первые впечатления экспертов вашего предприятия от внедрения ФГИС ЦС? Есть ли трудности, как они устраняются?

– СПб ГАУ «ЦГЭ» является экспертной организацией и самостоятельно расчеты с использованием ФГИС ЦС не осуществляет. Готовая сметная документация представляется в учреждение для проведения проверки. До настоящего времени в силу норм действующего законодательства рассчитанные с использованием ресурсного ме-

тода проекты в СПб ГАУ «ЦГЭ» не представлялись. Сегодня ФГИС ЦС используется специалистами учреждения в части модуля, содержащего Федеральный реестр сметных нормативов, подлежащих применению при подготовке и экспертизе сметной документации. Так, в частности, ФГИС ЦС содержит 21 сборник укрупненных нормативов цены строительства, на соответствие которым СПб ГАУ «ЦГЭ» осуществляет проверку сметной стоимости строительства бюджетных объектов.

– Что, на Ваш взгляд, нуждается в доработке и что еще можно улучшить в работе системы?

– В настоящее время Минстроем ведется работа по уточнению перечня производителей и импортеров материалов, оборудования, машин и механизмов, а также по доработке классификатора указанных выше строительных ресурсов. Реализация данной инициативы в первом квартале 2018 года позволит повысить эффективность информационной системы.

В соответствии с поручениями Правительства Санкт-Петербурга исполнительные органы государственной власти Санкт-Петербурга активно участвуют в данной работе. Так, под руководством Комитета по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга органами власти уточняются представленные ФАУ «Главгосэкспертиза России» перечни импортеров и производителей, зарегистрированных на территории Санкт-Петербурга, осуществляющих поставки строительных материалов для реализации бюджетных объектов капитального строительства.

Кроме того, до конца февраля исполнительными органами государственной власти Санкт-Петербурга будет проведен анализ размещенного в ФГИС ЦС классификатора строительных ресурсов с целью включения в него всех строительных ресурсов, необходимых для реализации на территории Санкт-Петербурга бюджетных объектов.

– Как стало известно, Минстрой РФ планирует внедрить в обязательном порядке использование ФГИС ЦС при рассмотрении сметной документации бюджетных объектов с 30 сентября 2018 года. Как Вы считаете, насколько готов к этому сегодня строительный комплекс РФ в целом и Санкт-Петербург в частности?

– Действительно, Министерством озвучены планируемые сроки перевода строительной отрасли к расчету сметной стоимости ресурсным методом – 30 сентября 2018 года. В то же время есть понимание, что в случае если отрасль не успеет подготовиться надлежащим образом, срок данного перехода будет перенесен.

WorldBuild St. Petersburg
InterStroyExpo



Самая крупная
на Северо-Западе
России выставка
строительных
и отделочных
материалов

17–19
апреля
2018

Санкт-Петербург
квц «ЭКСПОФОРУМ»

Одновременно состоится
Международная выставка
предметов интерьера и декора
Design&Decor St. Petersburg



Организатор
Группа компаний ITE
+7 (812) 380-60-14
build@primexpo.ru

Получите электронный билет
worldbuild-spb.ru

ИТОГИ

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ УСЛОЖНЯЮТ РАБОТУ, НО НЕ ДЕЛАЮТ ЕЕ НЕВОЗМОЖНОЙ

Михаил Кулыбин

О работе в минувшем году, о планах и перспективах наступившего, о рыночной ситуации и о последствиях изменений, внесенных в законодательство России о долевом строительстве, газете «Кто строит в Петербурге» рассказал председатель правления ГК «РосСтройИнвест» Игорь Креславский.

— Игорь Вадимович, чем ознаменовался для вашей компании 2017 год? О каких успехах Вы могли бы рассказать нашим читателям?

— На мой взгляд, самым главным достижением стало то, что в прошлом году «РосСтройИнвест» продолжал нормально работать, и все планы, имевшиеся у компании, были реализованы в полной мере и в намеченные сроки.

— Если возможно, расскажите об итогах года поподробнее.

— Если говорить о работе по госзаказу, то важнейшим событием стала сдача нового корпуса Мариинской больницы. Контракт объемом 3,2 миллиарда рублей был заключен с Комитетом по строительству в конце 2013 года. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране и неровное финансирование, работы были выполнены в срок. В здании общей площадью 18 тысяч квадратных метров установлено современное медицинское оборудование. С вводом объекта удалось объединить четыре основных лечебных корпуса больницы. Это очередной реализованный нами крупный проект в сфере медицинского обслуживания граждан. Напомним, ранее мы построили новые корпуса Клинической инфекционной больницы им.С. Боткина на Пискаревском пр., 49.

Поступательно шло развитие компании и на рынке жилищного строительства. Были введены в эксплуатацию очереди в составе комплексов «Золотые купола» в Сертолово и «Старая Крепость» в Мурино Всеволожского района Ленобласти.

На рынок вышли новые проекты компании. Это комплекс «Два ангела» на Республиканской улице в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга. Проект бизнес-класса состоит из двух 15-этажных жилых домов. По очертаниям они напоминают силуэты ангелов со сложными крыльями, почему комплекс и получил такое название. Также открыты продажи в комплексе комфорт-класса «Суворов», который мы строим на проспекте Маршала Блюхера, 12, в Калининском районе.

Темпы работ, набранные при реализации башни «Екатерина Великая» в составе комплекса комфорт-класса

«Петр Великий и Екатерина Великая», который строится на берегу Невы в Рыбацком, позволяют ввести объект в эксплуатацию на десять месяцев раньше, чем планировалось — в конце 2018 года.

Таким образом, все идет в соответствии нашими планами.

— Насколько я помню, в прошлом году «РосСтройИнвест» вышел также на рынок Москвы.

— Совершенно верно. Мы купили у группы «Гута» участок площадью 0,6 гектара на Звенигородском шоссе, в центре Москвы. Это хорошая локация, позволяющая достаточно громко заявить о своем появлении на столичном рынке.

На этой территории планируется возвести жилой комплекс премиум-класса высотой 75 метров и площадью 18 тысяч квадратных метров. Актив приобретен со всей разрешительной документацией, и строительство объекта начнется уже в этом году. Инвестиции в реализацию проекта составят примерно 5 миллиардов рублей.

— Почему вы решили выходить именно на столичный рынок? Планируете ли идти еще куда-то в регионы?

— Нет, в другие регионы мы пока идти не собираемся. Работа сосредоточится на «родных» для нашей компании рынках Петербурга и Ленобласти, а также в Москве, где мы, кстати, планируем запуск еще нескольких проектов не только в премиум-классе.

Столичный регион выбран для экспансии не случайно. Как и в Петербурге, мы видим в Москве совершенно четкие перспективы. Города развиваются, есть понимание по спросу, ценообразованию, рентабельности проектов. Мы, разумеется, просчитывали проект перед тем, как за него браться; уверен, что мы сможем предложить покупателям конкурентоспособные цены, обеспечив при этом рентабельность объекта для компании.

— На ваш взгляд, где сложнее работать — в Москве или в Петербурге?

— Думаю, что это несколько некорректное сравнение. Работа в каждом городе имеет свои особенности, специ-



фику. Это касается даже законодательной базы. В то же время, на наш взгляд, успешно работать можно и там, и там. Конечно, Северная столица для нас привычнее, здесь у нас больше накопленный опыт, отработаны все процессы. Но и в Москве, уверен, мы сумеем быстро освоиться с местными «правилами игры».

— Вернемся в Петербург. Какие у вас планы по развитию бизнеса здесь?

— Будем работать, как планировали. В прошлом году мы не только вывели на рынок несколько новых проектов, но и расширили земельный банк, создавая задел на будущее. Мы собираемся реализовывать проекты в разных локациях (Московский, Приморский, Калининский районы) и в различных сегментах рынка — и бизнес-, и комфорт-класс. Всего «в работе» у компании на разных стадиях (включая предпроектные разработки и проектирование) находятся проекты суммарной площадью около 1 миллиона квадратных метров.

Заканчивается подготовка проекта планировки территории на проспекте Маршала Блюхера, где недалеко от нашего комплекса «Суворов» планируется

возведение еще одного жилого квартала на участке 5,6 га.

Подробно о новых проектах можно будет рассказывать чуть позже.

— Судя по обилию новых проектов у «РосСтройИнвеста», вы смотрите на перспективы жилищного строительства достаточно оптимистично. Между тем часто слышны разговоры о том, что законодательные новации могут парализовать отрасль. Как Вы оцениваете принятые корректировки?

— На мой взгляд, изменения в законодательстве, безусловно, серьезно усложняют работу застройщиков, но все-таки не делают ее невозможной. Будем работать.

— Многие эксперты прогнозируют рост цен в связи с законодательными новациями. Что Вы думаете по этому поводу?

— Я считаю, что это вполне оправданные прогнозы, учитывая, что маржа застройщиков сегодня находится на минимальном уровне, а себестоимость строительства медленно, но неуклонно растет. В то же время рост цен будет плавным.

Многие застройщики либо уже получили разрешения на строительство,

либо намерены оформить их до 1 июля 2018 года, когда вступят в силу законодательные новации. Это позволит выводить на рынок новые проекты, что не даст цене на квадратный метр расти слишком быстро. В ближайшие год-два рост цен будет небольшой — на уровне инфляции.

— Какие факторы, на Ваш взгляд, сильнее всего повлияют на рынок жилья в этом году?

— Думаю, что, как и в прошлом году, главным драйвером рынка будет ипотека. Снижение ипотечных ставок стало главным фактором, стимулирующим спрос. Скорее всего, в наступившем году этот тренд сохранится. Кроме того, государство запустило программу субсидирования процентной ставки до 6% годовых для семей с новорожденными детьми. Это тоже должно оказать поддерживающее влияние на спрос.

Надо отметить, что в нашей компании по итогам 2017 года порядка 70% продаж проходило с использованием ипотечных кредитов. Так что влияние ипотеки на первичный рынок жилья сегодня сложно переоценить.

ПРОГНОЗ

ЧТО СТАНЕТ С ИПОТЕКОЙ ДО КОНЦА ГОДА

Игорь Чубаха

Госпрограмма субсидирования ипотеки до 6% пока остается «темной лошадкой» на ипотечном рынке. Эксперты не определились, насколько продукт окажется востребован. Но в целом прогнозы аналитиков подсказывают, что наступивший год будет для рынка жилищного кредитования удачным.

НЕИССЯКАЕМЫЙ ОПТИМИЗМ

Застройщики, банкиры и чиновники в целом остались довольны результатами минувшего года на ипотечном рынке. «Суммарная выдача за 2017 год достигла 2,03 триллиона рублей, – подсчитали аналитики «Русипотеки». – Почти 1,1 миллиона человек получили за год ипотечные кредиты». Годовой прирост составил около 40%.

При этом в наступившем году ожидается дальнейший рост ипотечного рынка. Так, глава аналитического центра АИЖК Михаил Гольдберг рассчитывает, что «общая выдача составит не менее 2,5 триллионов рублей, а может, и более». А другие эксперты спорят, в какие цифры выльется прирост – в 15% или 20%. Кстати, есть и более оптимистичные прогнозы. «Мы ожидаем рост рынка на уровне не менее 25% за год», – заявляет руководитель группы аналитики банка «ДельтаКредит» Назар Аржанников.

ПЕРВИЧНАЯ МАТЕРИЯ

Происходящая на строительном рынке законодательная встряска – переход с ДДУ на акроу-счета – ситуацию вряд ли испортит. Сейчас строительные компании спешно получают разрешения на строительство, чтобы иметь право на осваиваемых пятнах застройки работать по-старому.

Кроме того, постепенно растет доля нераспроданного жилья на первичке. Например, в Санкт-Петербурге, как отмечает руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева, в 2016 году было выведено 4 млн кв. м и реализовано 4,1 млн. А в 2017 году выведено 4,7 млн кв. м и распродано 4,2 млн.

Таким образом, до конца года новостройки вряд ли станут дорожать намного быстрее инфляции. Например, в прогнозе УК «Арсатера» говорится, что по итогам 2018 года цены на первичке Петербурга увеличатся на 4,9%, в 2019-м – на 5,2%, в 2020-м – на 5,5%.

Сама же инфляция, согласно ожиданиям Минэкономразвития РФ, не превысит в 2018 году 4%. Таким образом, средневзвешенная процентная ставка по ипотеке продолжит снижение. Что и обеспечит приток новых заемщиков.

НЕ ЗАБЫВАЕМ ПРО ВТОРИЧКУ

Ипотека на вторичку в целом по стране в 2017 году также продемонстрировала неплохие результаты. В частности, по оценкам АИЖК, ее рост в количественном выражении составил 46%.

При этом из прошлого года в нынешний переходит тенденция, согласно которой все большее число граждан голосуют рублем за обжитые локации, расположенные не на городских окраинах, а ближе к центру.

Этому тренду также способствует не растущие и не имеющие предпосылок к росту цены на вторичку. «Рынок продолжит движение к нормальному соотношению между готовым жильем и новостройками, продолжится рост спроса в сегменте готового жилья», – полагает управляющий директор по ипотеке розничного бизнеса Группы ВТБ в Санкт-Петербурге Маргарита Кирикова.

ДЕЛО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВАЖНОСТИ

Впрочем, у этой радужной картины есть и обратная сторона. Как отмечает руководитель ипотечного сегмента банка «Санкт-Петербург» Екатерина Синельникова, уже на уровне ставок в 9% (к чему рынок приблизился вплотную) маржа коммерческих банков оказывается менее 1%. Один за другим они теряют интерес к ипотечному сегменту, постепенно уступая «территорию» госбанкам.

Так, в минувшем году, по данным АИЖК, Сбербанк увеличил свою долю на российском ипотечном рынке на 5,3 п.п., до 51,3%. Доли ВТБ, Газпромбанка и Россельхозбанка на сегодня составляют соответственно более 20,5%, 3,7% и 3,5%. И портфели четверки будут расти в 2018 году естественным образом. «В 2018 году ВТБ планирует увеличить объем выдачи ипотеки на 35% и довести его до 583 млрд рублей», – обещает, например, Маргарита Кирикова.

Между тем в наступившем году АИЖК приложит определенные усилия для увеличения рыночной доли подконтрольного ему банка «Российский капитал» с прицелом на рыночную долю в 3%. «Задача, поставленная новым ак-

ционером, – увеличить текущие портфельные показатели в 25 раз к 2020 году», – заявляет руководитель центра ипотечного кредитования банка в Петербурге Анна Фещенко.

В общем, коммерческим банкам остаются крохи.

ИНОГДА ЗАЕМЩИКИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

Такой «крохой» можно считать сегмент перекредитования ипотеки, в котором по итогам 2017 года в лидерах оказались совсем другие игроки.

По данным «Русипотеки», у отдельных банков к концу 2017 года доля рефинансируемых жилищных кредитов в портфелях приблизилась к половине всех сделок. На первое место по этому показателю вышел Примсоцбанк, в ипотечном портфеле которого доля рефинансирования достигла 50,37%, на второе – Райффайзенбанк (47,46%) и на третье – ФК «Открытие» (33,52%).

Впрочем, в совокупной доле выдач ипотечных кредитов российскими банками, как в количественном, так и денежном выражении, рефинансирование пока занимает долю, близкую всего к 10%.

«Потолок» же, согласно оценкам экспертов, наступит в этом году и составит около 20%. Прогнозы экспертов разнятся лишь в вопросе конкретной даты, когда это произойдет. Например, начальник отдела ипотечного кредитования Альфа-Банка Наталья Кузьменцова уверена, что спрос достигнет предела уже к апрелю. Начальник отдела проектов банка «Зенит» Елена Ланько ожидает пик рефинансирования между апрелем и июнем. Екатерина Синельникова – ближе к сентябрю, а Назар Аржанников – в октябре.

При этом к рефинансированию заемщики склонны обращаться независимо от того, насколько крупные суммы они брали у банков в долг. «Я бы не стала разделять заинтересованность клиентов в рефинансировании по сумме кредита, ключевое слово – экономия», – отмечает Анна Фещенко. – Размер ипотечного кредита, как правило, пропорционален доходу клиента, потому экономия для каждого из сегментов существенна».

ДЕТКИ В ТАРИФНОЙ СЕТКЕ

Недавно банк «Российский капитал» сообщил о первой в стране выдаче ипотеки со ставкой 6% в рамках программы госсубсидирования.

Напомним, официально программа называется «Семейная ипотека с государственной поддержкой», неофициально – «Детская ипотека». Сниженная ставка предусмотрена на срок в 3 года при рождении второго ребенка и 5 лет при рождении третьего ребенка.

Продукт имеет хорошие перспективы. Правда, по оценке начальника отдела продаж «БФА-Девелопмент» Светланы Денисовой, пока не «распробован» потенциальными заемщиками.

И в настоящее время профильные эксперты еще не пришли к единому мнению, какую долю в выдачах это предложение займет.

Часто встречаются прогнозы, что потенциал продукта составляет чуть ли не 20–30% рынка. Но есть и пессимисты. «Льготная ипотека под 6% годовых для семей с двумя и тремя новорожденными не станет массовым продуктом», – считает, например, глава Регионального ипотечного центра «Дома» Евгения Хафизова. Именно в крупных городах, где ипотека как раз и стала обыденным решением, многие семьи ограничиваются рождением единственного ребенка.

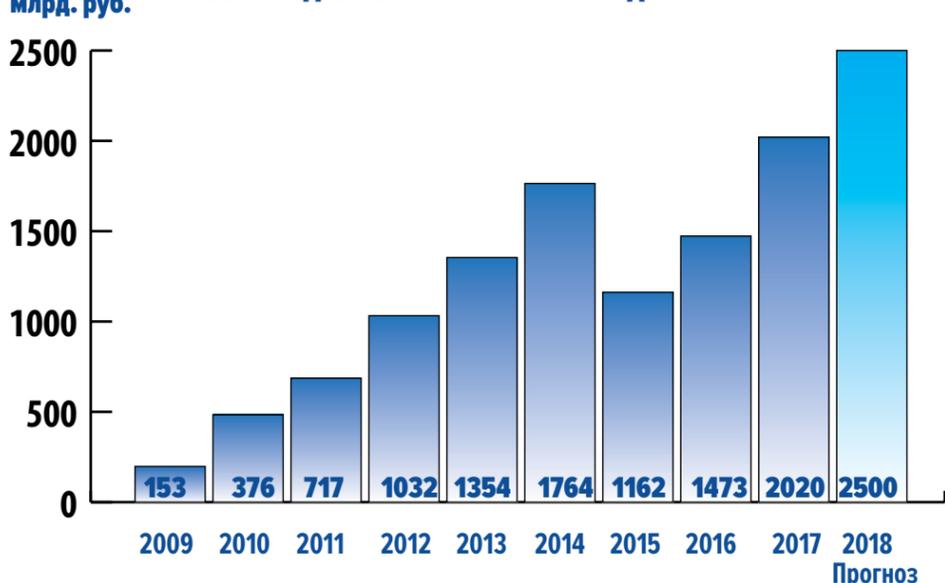
Как бы там ни было, программа предполагает единые правила игры для частных и государственных банков. «Госпрограмма дает нам преференции, выравнивая в предложении с госбанками», – отмечает Екатерина Синельникова.

Но при этом начальник управления ипотечного кредитования Примсоцбанка Илья Ткачук уточняет, что увеличение спроса благодаря льготе рынок почувствует лишь ближе к осени.

ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

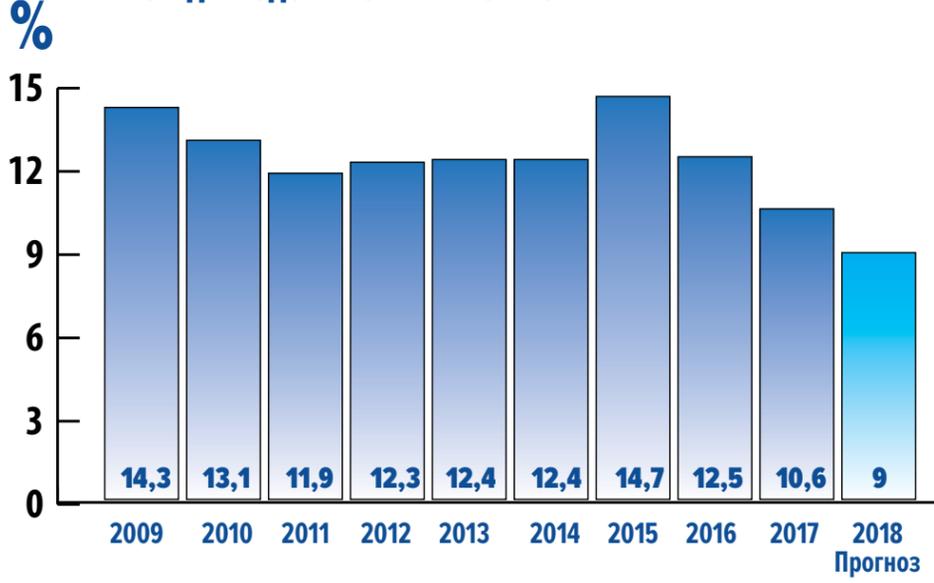
В прежние годы при опросе экспертов традиционную загадку содержал ответ на вопрос, как изменятся за год процентные ставки. Однако сегодня выстроить интригу не удастся. Участники рынка единодушно заверяют, что к концу 2018 года средняя ставка будет находиться в пределах 8–8,5%. Правда, все оговариваются: «если не произойдет каких-либо экономических потрясений».

млрд. руб. ОБЪЕМ ВЫДАНЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ



*По данным АИЖК

% СРЕДНЕГОДОВЯЯ СТАВКА ПО ИПОТЕКЕ



*По данным АИЖК

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

ИТОГИ ГОДА ПОДВОДЯТ ПАРТНЕРЫ

в Петербурге
Кто строит

Газета «Кто строит в Петербурге» предложила своим партнерам рассказать, чем запомнился для них 2017 год, какими достижениями они могут поделиться, что стало для них наиболее яркими, знаковыми событиями.

КОМПАНИЯ РАЗВИВАЕТСЯ, ШТАТ РАСТЕТ, ВИДИМ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ



Игорь Янукович, генеральный директор компании «МЛМ Нева трейд», региональный представитель НЛС по СЗФО:

– Несмотря на все сложности в строительной отрасли и, как следствие, в смежных, наша компания развивается, ее штат растет, мы видим возможности не только для сохранения бизнеса, но и его расширения в будущем. Именно поэтому мы вкладываем средства в развитие.

Самым большим, сложным и ответственным проектом 2017 года стала

Общероссийская программа по ускоренной замене лифтов. Наша компания заключила контракт с Фондом капитального ремонта на сумму около 500 миллионов рублей на выполнение работ с рассрочкой на три года.

Ну а самым запоминающимся событием 2017 года в масштабах Санкт-Петербурга, мне кажется, можно назвать окончание строительства «Зенит Арены», а также запуск всех участков КАД. Мне, как жителю города, который пользуется этой трассой практически ежедневно, стало крайне удобно и комфортно.

ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД ДОКАЗЫВАЕМ СВОЕ ЛИДЕРСТВО



Артем Рыжиков, генеральный директор ООО «Центр строительного аудита и сопровождения» («ЦСАС»):

– В 2017 году особенно приятным и важным для нас событием было признание «ЦСАС» лидером по количеству выданных заключений, соответствующих ГПЗУ, среди негосударственных экспертиз Санкт-Петербурга. Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга ежегодно публикует этот рейтинг на своем сайте, и мы уже второй год подряд занимаем в нем верхнюю строчку. Безусловно, для нас это важный показатель, который еще раз подтверждает профессионализм

наших сотрудников и эффективность бизнес-процессов.

Для всех негосударственных экспертиз прошедший год был временем подготовки к грядущим изменениям, ведь с 2018 года в нашей сфере вступил в силу ряд новых правил и требований. Поэтому еще одним важным итогом стало то, что к концу года «ЦСАС» подошел полностью готовым к предстоящим переменам. Мы доработали систему электронного документооборота, настроили ее в соответствии с требованиями законодательства, активно тестируем загрузку документации в Единый государственный реестр экспертных заключений, ведем работу с клиентами, чтобы и для них эти перемены прошли плавно и безболезненно.

Завершающим же аккордом прошедшего года для нас стала успешная перекредитация на право проводить негосударственную экспертизу проектной документации. Нам удалось пройти эту продолжительную и трудоемкую процедуру одними из первых в Петербурге и к тому же без остановки деятельности компании. Теперь мы готовы с новыми силами продолжать работу и надеемся, что наступивший год принесет нам еще больше ярких событий и интересных задач.

ГЛАВНОЕ – ЗАПУСК ПРОЕКТОВ В ГОРОДЕ ПОСЛЕ ТРЕХЛЕТНЕГО ПЕРЕРЫВА



Дмитрий Смирнов, председатель Совета директоров «Полис Групп»:

– Для компании «Полис Групп» 2017 год был богат на события.

Главным из них для нас стал возврат в городскую черту с новыми проектами – ЖК «Полис на Неве» и «Полис на Комендантском». Кроме этого, мы заняли высокие позиции в федеральном рейтинге «Единого реестра застройщиков» по объемам ввода жилья в РФ – 16-е место (мы поднялись в рейтинге на 17 строчек) с показателем 226,86 тысячи квадратных метров.

Самый яркий проект «Полис Групп» в 2017 году – ЖК «Полис на Неве». Это красивый проект редевелопмента, он находится на Октябрьской набережной. Корпуса выполнены в неоклассическом стиле, они станут новой доминантой в этом районе. Главное преимущество для будущих жильцов – потрясающие виды из окон на Неву и историче-

ский центр Петербурга. Чтобы сделать эти виды еще более впечатляющими, в квартирах на верхних этажах мы предусмотрели панорамное остекление.

Если говорить о главном итоге для нас, то это, конечно же, запуск проектов в городе после трехлетнего перерыва. Также очень важно, что деятельность «Полис Групп» по работе над строительством инфраструктуры оценили на высоком правительственном уровне. На 10-м юбилейном конкурсе «Доверие потребителя» компания «Полис Групп» получила специальный приз вице-губернатора Санкт-Петербурга и заместителя председателя Правительства Ленинградской области «За весомый вклад в развитие социальной инфраструктуры регионов».

ГОД ПРОШЕЛ ПОД ЗНАКОМ BIM-ТЕХНОЛОГИЙ



Сергей Трощенко, генеральный директор ООО «МегаМейд Проект»:

– Одним из самых запоминающихся событий 2017 года для меня стал запуск программы стажировок для молодых инженеров-проектировщиков «Школа «МегаМейд Проект». Программу мы разработали, чтобы обеспечить компании кадровый ресурс и одновременно помочь молодым специалистам – студентам и выпускникам – получить настоящий опыт работы, которого им так не хватает. «Школа «МегаМейд Проект» отличалась от обычной студенческой практики: все стажеры были официально трудоустроены, получали зарплату

и работали с реальными проектами под руководством «наставников» из числа опытных сотрудников компании. Мы, в свою очередь, получили возможность «воспитать» собственных молодых специалистов. Для нас это был первый подобный опыт, поэтому «выпускной» наших первых стажеров стал особенным событием для всей команды «МегаМейд Проект».

В целом 2017 год для «МегаМейд Проект» прошел под знаком BIM-технологий. Инструменты информационного моделирования в нашей компании применяются уже несколько лет, но в этом году мы вышли на принципиально новый уровень. Наша компания одной из первых на рынке запустила важный проект по налаживанию совместной работы в BIM специалистов по проектированию и инженерным изысканиям. Изыскатели загружают в BIM-модель информацию о геологических характеристиках участка и о существующих инженерных сетях, что позволяет оптимизировать работу проектировщиков, сократить риск ошибок и ускорить подготовку проекта.

К концу 2017 года все наши инженеры прошли необходимые обучение и сертификацию, и сегодня все проекты мы выполняем с использованием BIM-технологий. Это я считаю главным итогом года для нашей компании.

ДОСТИГНУТЫ РЕКОРДНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



Вячеслав Заренков, президент Группы «Эталон»:

– Как мы и ожидали, Группа «Эталон» продемонстрировала сильные

результаты в IV квартале 2017 года и завершила год, в очередной раз достигнув рекордных операционных показателей. Продажи по новым контрактам превысили 50 миллиардов рублей, а в квадратных метрах выросли до 512 тысяч. В IV квартале компания показала исключительно высокие результаты, которые даже превзошли показатели выдающегося IV квартала 2015 года по новым продажам в рублевом выражении.

Благодаря в том числе усилиям новой команды по продажам, присоединившейся к компании в 2017 году, во втором полугодии нам удалось увеличить продажи на 18% в рублевом выражении. Запуск новых проектов, таких как жилой комплекс «Серебряный фонтан» в Москве, яв-

ляется еще одной важной причиной хороших результатов, выразившихся в быстром росте как новых продаж в рублевом выражении, так и денежных поступлений.

Значительно выросли продажи с использованием ипотеки, на которые пришелся 41% от объема контрактования, что объясняется снижением процентных ставок по ипотечным кредитам в рамках смягчения денежно-кредитной политики Банка России.

Я также хотел бы отметить, что в 2017 году компания приобрела ряд привлекательных проектов, в том числе проекты бизнес-класса на ул. Летниковской в Москве и два в престижном Петроградском районе Санкт-Петербурга.

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ



ЕССК РАСШИРЯЕТ ПЕРЕЧЕНЬ ПРЕДЛАГАЕМЫХ УСЛУГ

Михаил Добрецов

Единая система строительного комплекса (ЕССК) Санкт-Петербурга начала работу почти год назад. Сегодня городские ведомства подводят первые итоги ее деятельности и рассказывают о дальнейших перспективах развития.

ПОЛЕТ НОРМАЛЬНЫЙ

В целом создатели, операторы и органы, перешедшие на электронный документооборот и переместившие свою работу в ЕССК, высоко оценивают первые результаты работы системы. «ЕССК — ключевой элемент модернизации системы получения услуг в сфере строительства и формирования баз данных в отрасли. Один из приоритетных проектов городских властей», — отмечает заместитель руководителя Администрации губернатора Санкт-Петербурга — начальник Проектного управления — проектного офиса Юлия Лудинова.

Она напомнила, что в августе 2011 года Правительством РФ было создано Агентство стратегических инициатив, одним из направлений деятельности которого является создание комфортного инвестиционного климата в России. В Петербурге за это отвечает Штаб по улучшению условий ведения бизнеса под руководством губернатора Георгия Полтавченко. Им 17 февраля 2017 года утверждены 17 дорожных карт по реализации мероприятий в этом направлении, одна из которых касается как раз строительной отрасли. И именно она предполагает создание ЕССК.

По словам генерального директора СРО А «Объединение строителей СПб» Алексея Белоусова, в числе главных инициаторов создания системы были представители отраслевого бизнес-сообщества. «Необходимо было ликвидировать избыточные процедуры. И надо сказать, что создание системы двигалось очень медленно, пока документы по ней кочевали по кабинетам и получали различные согласования, до тех пор, пока губернатор не принял однозначное политическое решение о том, что ЕССК — быть», — вспоминает он.

«Система — это ключевой информационный инструмент, позволяющий создать прозрачную, понятную, комплексную систему предоставления государственных услуг в строительной отрасли», — подчеркнула Юлия Лудинова. — ЕССК — это единое информационное пространство, содержащее все данные о реализации инвестиционных проектов, реализующее принцип «одного окна» в электронной форме.

Она подчеркнула, что документами, внесенными застройщиками в систему ЕССК, смогут пользоваться все государственные ведомства. Это избавляет компании от необходимости подачи

в разные органы пакетов документации, содержащих одни и те же бумаги. Заявитель в онлайн-режиме может видеть процесс прохождения заказанной им услуги. Кроме того, система позволяет органам госвласти контролировать оперативность и качество работы подведомственных организаций. По совокупности все это должно способствовать ускорению административных процедур и улучшению инвестиционного климата.

Как сообщила Юлия Лудинова, в рамках ЕССК уже выполняются 28 процедур из 43, предусмотренных постановлением Правительства РФ от 30 апреля 2014 года № 403 «Об исчерпывающем перечне процедур в сфере жилищного строительства». За 2017 год в ЕССК поступило 1276 заявлений от строителей на предоставление различных услуг, из них 87% имеют положительный результат.

По данным вице-губернатора Петербурга Александра Говорунова, внедрение ЕССК при надлежащем оформлении документов позволило с 240 до 90 дней сократить срок получения разрешения на строительство. Модель взаимодействия, предложенная Государственной административно-технической инспекцией, с 90 до 12 дней сократила период согласования проектной и выдачи разрешительной документации на технологическое присоединение к электрическим сетям.

Чиновник подчеркнул, что федеральный центр и Агентство стратегических инициатив признали это лучшей практикой, рекомендованной для внедрения во всех регионах. Совместная работа с Ленэнерго дала возможность уменьшить срок подключения к электросетям более чем в два раза — до 90 дней. Этот результат позволил России прибавить 20 позиций и занять в сфере подключения к сетям 10-е место в мире по рейтингу Doing Business.

ТО ЛИ ЕЩЕ БУДЕТ

По словам Юлии Лудиновой, система продолжает развиваться и совершенствоваться, пополняясь новыми сервисами и ресурсами. Так, в ней появится единый классификатор-справочник строительных объектов со всей сопроводительной документацией по ним и возможностью выяснить, в какой стадии находится реализация проекта.

Недавно через ЕССК стало возможным получить порученный билет и определить восстановительную сто-

имость зеленых насаждений. Согласно новому алгоритму, заявитель направляет проектную документацию через систему. Отдел согласований проектной документации комитета, получив пакет документов, выезжает на место и определяет объем сноса и пересадки, рассчитывает размер восстановительной стоимости зеленых насаждений, выставляет счет на оплату восстановительной стоимости. После перечисления денег в бюджет города или муниципалитета оформляется порученный билет (или представляется аргументированный отказ в его выдаче). Сейчас специалисты ведомства консультируют застройщиков по работе в рамках нового алгоритма.

С 1 августа 2017 года свои услуги и ряд административных процедур начала оказывать через ЕССК Служба госстройнадзора и экспертизы. А с 1 января 2018 года получить разрешения на строительство или ввод объектов в эксплуатацию, а также уведомления о строительных работах стало возможным только в электронном виде через систему.

По словам начальника ведомства Леонида Кулакова, в 2017 году 12% услуг Госстройнадзор оказывал в электронном виде. Он рассказал, что Службе в целом несложно было начать работу в ЕССК, поскольку задача стояла не создать «с нуля» схемы работы, а интегрировать в общую систему тот сервис работы с документами в электронном виде, который уже функционировал на сайте надзорного органа. «На наш взгляд, эту задачу удалось успешно выполнить», — отметил Леонид Кулаков.

Он сообщил также, что в ближайшее время в ЕССК будет размещаться также полная база разрешений на строительство и ввод объектов в эксплуатацию, которая сейчас имеется на сайте ведомства. «Мы исходим из того, что ЕССК должна саккумулировать всю информацию о строительных процессах в городе», — уточнил эксперт.

Александр Говорунов подчеркнул, что в марте в электронном виде в сфере строительства будет оказываться уже 48 госуслуг, а к концу 2018 года их число достигнет 60. Сейчас готовятся изменения в постановление Смольного № 438, которые предусматривают согласование в электронном формате разработки проектов планировки территории. Это также повлечет за собой значительное сокращение сроков.

Как рассказала Юлия Лудинова, в ближайшее время, в частности, в элек-

тронную форму на базе ЕССК перейдет еще ряд процедур. «Это получение документации по объектам культурного наследия, что для Северной столицы очень важно. Также через систему можно будет получить разрешение на работу с участками, находящимися в государственной собственности (сейчас процедура в ведении Комитета имущественных отношений). Это получение ордена ГАТИ и другое», — сообщила она.

ОСВОИТЬ СИСТЕМУ

Александр Говорунов считает, что пока еще бизнес не в полной мере использует возможности ЕССК, но городские чиновники намерены простимулировать его к переходу на электронный документооборот — это и веление времени, и тренд, задаваемый федеральными властями. «Административными мерами, нормативными актами мы будем делать процесс хождения по кабинетам невозможным. Автоматизированная система исключает коррупционные риски и дисциплинирует строителей и представителей органов власти», — говорит он.

По свидетельству директора ГАУ «Центр государственной экспертизы» Игоря Юдина, коснулась эта проблема и госзаказчиков. «Будучи компактной и технологичной организацией, мы достаточно легко перешли на электронный документооборот и работу в ЕССК. Мы отдавали себе отчет в том, что наши заказчики в большинстве своем могут оказаться к этому не готовыми. Поэтому мы организовывали и проводили десятки семинаров и обучающих мастер-классов для заказчиков всех уровней. В частности, по обеспечению загрузки проектной документации капремонта. Для соответствующих служб администрации города нововведение оказалось сложным испытанием. Основной проблемой у потенциальных заявителей стало отсутствие службы заказчика, которая имела бы подготовленных специалистов. Поскольку вся документация проходила через единую систему, мы параллельно разъясняли и вопросы, связанные с загрузкой документации для прохождения госэкспертизы, и процедуру, необходимую для проведения достоверности сметной стоимости капремонта», — рассказал он.

У бизнеса тоже возникают проблемы. Впрочем, Леонид Кулаков рассказал, что после проведенных опросов заявителей в ЕССК по услугам Госстройнад-

зора выяснилось, что главным камнем преткновения на пути к электронному виду является отсутствие у заявителей усиленной квалифицированной электронной подписи.

Но этим, по признанию Алексея Белоусова, проблемы не исчерпываются. «Когда можно было подавать документы непосредственно в Госстройнадзор, у тех, кто их готовил, всегда было искушение что-то добавить или исправить «на месте», о чем-то договориться «донести попозже» и т.д. В результате качество подготовки пакета необходимой документации сильно страдало. Теперь же застройщик знает, что, с одной стороны, с него не запросят никаких лишних «бумаг», а с другой — что без качественного пакета он не получит ни разрешения на строительство, ни разрешения на ввод», — отметил он.

В результате, по словам эксперта, работа с Госстройнадзором в электронной форме дисциплинирует застройщиков и повышает качество подготовляемой документации. «Получив несколько мотивированных отказов, сотрудники застройщиков нарабатывают опыт и понимание четких требований системы. А после освоения новой технологии работа, наоборот, существенно упрощается, и прохождения процедур ускоряется», — отмечает Алексей Белоусов.

Впрочем, пока, как признал Леонид Кулаков, пропорция согласований/отказов остается на прежнем уровне. «Когда документы подавались непосредственно в Госстройнадзор, доля отказов составляла примерно 30%, разрешений — 70%. Теперь, после начала приема заявок через МФЦ, пропорция поменялась на противоположную, и отказов стало примерно две трети. Причиной в том, что сотрудник Службы при приеме документов проводил предварительную проверку пакета. В случае явных недочетов он извещал об этом заявителя, и документы просто не подавались. Сотрудники МФЦ принимают комплекты документации любого качества, и при наличии ошибок заявители, естественно, получают отказ. То же касается и работы в электронной форме. Несомненно, часть застройщиков уже получила необходимые навыки работы с ЕССК и подает качественный пакет документов, вопросов по которому нет. Но пока на общей статистике это почти не сказывается. Людям необходимо время, чтобы научиться работать по-новому», — резюмирует он.



СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ



XVIII ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

29 марта 2018 года

Большой Дукловский зал Фонда имущества Санкт-Петербурга
(перуток Провоза, д 5)

Начало в 11.00

Регистрация участников с 10.00

Информационные партнеры:



Участие в работе конференции бесплатное

Предварительная регистрация участников, дополнительная информация -
в дирекции Союза: (812) 570-30-63, 714-23-81, zsoo@stroysoyuz.ru

www.stroysoyuz.ru

в Петербурге

Кто строит!

ОПУБЛИКУЕТ ВАШИ ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

- ≡ Проектная декларация о строительстве
- ≡ Акт о выборе земельного участка для строительства
- ≡ Заключение о результатах публичных слушаний
- ≡ Информационное сообщение о проведении публичных слушаний; любое другое информационное сообщение

Согласно постановлению Правительства Санкт-Петербурга от 01.06.2011 № 702 «О внесении изменения в постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30.12.2003 № 175» официальным опубликованием правового акта Губернатора Санкт-Петербурга, Правительства Санкт-Петербурга, иного исполнительного органа в области проектирования, реконструкции, строительства, капитального ремонта считается первая публикация его полного текста в газете «Кто строит в Петербурге».

Тел. +7 (812) 333-07-33
info@ktostroit.ru

WWW.Y-EXPO.RU

30 марта - 1 апреля

ЭКСПОФОРУМ

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ



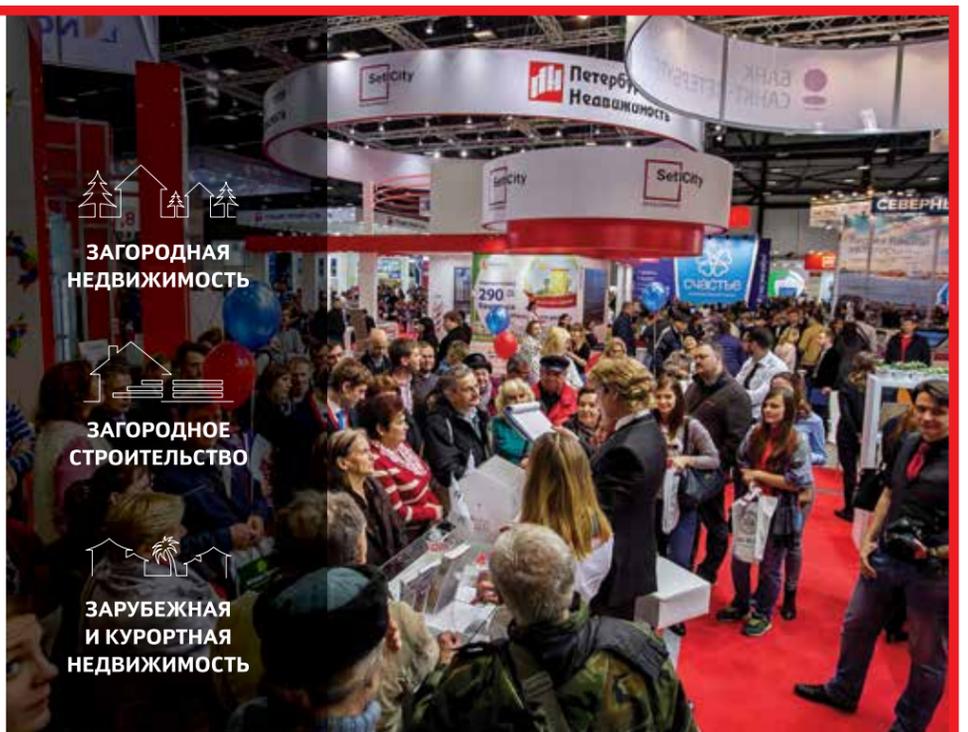
ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ДИЗАЙН И ИНТЕРЬЕР ДОМОВ И КВАРТИР



ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ



3 дня

ВЫ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Выставочный стенд.....

Реклама вашего жилого комплекса на сайте выставки (60 тыс. уникальных заходов).....

Реклама в официальном каталоге

Эксклюзивная реклама на пригласительном билете (тираж 100 тыс.)



Цель – жить лучше!

Каждая Ярмарка недвижимости

30 000 целевых посетителей

Каждый третий посетитель Ярмарки выбирает более комфортную квартиру

43% покупают квартиру для себя

12% для инвестиций

44% посетителей планируют покупку от 5 млн рублей

28% посетителей готовы к единовременной оплате

4,2 млн рублей средний планируемый